BAYBARS ALTUNTAŞ

OTOBÜSTEN İNDİM BMW'YE BİNDİM

DRAGONS' DEN'E UZANAN YOLUN GERÇEK ÖYKÜSÜ

+ GİRİŞİMCİLİĞİN 81 SIRRI



Otobüsten İndim

BMW’ye Bindim

+Girişimciliğin 81 sırrı

BAYBARS ALTUNTAŞ

Ben yaptım, siz de yapabilirsiniz...


DESTEK
yayınevi

DESTEK YAYINEVİ: 183
İŞ VE YÖNETİM: 61
OTOBÜSTEN İNDİM BMW’YE BİNDİM / BAYBARS ALTUNTAŞ

Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk AKŞUN
Editör: Orhan GÖKDEMİR
Son Okuma: Zuhal DOĞAN
Teknik Hazırlık: Beste DOĞAN
Kapak: Gram İstanbul
Kapak Foto: Ubeyt ÇAĞATAY
Arka Kapak Foto: Pete Souza, Beyaz Saray - Washington DC, 26 Nisan 2010

İnönü Cad. 33/4 Gümüşsuyu Beyoğlu / İstanbul
Tel : (0212) 252 22 42
Fax : (0212) 252 22 43
www.destekyayinlari.com
info@destekyayinlari.com
İnkılap Kitabevi Baskı Tesisleri

Sevgili eşim Rakibe'ye,

kızlarım ve geleceğin girişimcileri

Alara ve Eda'ya...



Önemli bir insiyatif aldı, çok hızlı karar verdi ve Türk girişimcisine güvendi. Verdiği mektupla Başkan Obama 275 girişimcinin içinden bir Türk girişimciyi kabul etti.

Böylece, Beyaz Saray'ın çok önem verdiği girişimcilik zirvesine Türkiye damgasını vurdu, CNN International bu zirveyi bir Türk girişimcisi ile değerlendirdi.

Ve şimdi de girişimcilik zirvesi Türkiye'de.

Tüm dünya girişimcileri Türkiye'de bir arada.

Sayın Başbakanımız Recep Tayyip ERDOĞAN'a

Türk girişimcisine güveninden dolayı

teşekkürü borç bilirim.

Baybars Altuntaş

Önsöz

Şimdiye kadar verdiğim konferanslarda yıllar içinde binlerce üniversite öğrencisine hitap ettim ve şunu anladım: Üniversite öğrencilerinin hemen hemen tamamı, Türkiye’de başarılı olmak için mutlaka bir ’dayın’, mutlaka bir ‘torpilin’, mutlaka aileden gelen bir ‘servetin’ ya da mutlaka bir ‘çevren’ olacak”, buna inanıyorlar.

İşte bu kitabı yazmaya bu yüzden karar verdim.

Benim ne bir “dayım”, ne bir “torpilim”, ne bir “servetim”, ne de bir “çevrem” vardı.

Öğretmen bir annenin ve emekli bir askerin çocuğu olarak şunları rüyamda görsem inanmazdım:

“Cebimde beş para yokken kurduğum şirket Türkiye’nin en önemli 100 franchising markasından biri olacak. Girişimciliğin beşiği olan Amerika Birleşik Devletleri’nin Başkanı beni girişimciliği konuşmak üzere Beyaz Saray’a davet edecek, dünyanın 16. büyük ekonomisinin en başındaki insan olan Başbakanımız, Obama’ya yazdığı özel mektubu benimle gönderecek... CNN International Washington’da Obama’nın zirvesini benimle canlı yayında değerlendirecek, dünyanın en önemli girişimcilik show programında 22 ülkenin 110 ‘Dragon’undan biri de ben olacağım.”

Siz rüyanızda bunları görseniz inanır mıydınız?

Ama bunların hepsi oldu.

Torpilim yoktu, param yoktu, çevrem yoktu...

İşin kolayına kaçıp “Batsın bu dünya” diyebilirdim.

Ama demedim.

Şuna gönülden inanıyorum: Güzel ülkemiz herkesin rüyalarının gerçeğe dönüşebildiği bir ülke. Yeter ki siz isteyin...

Bu kitabı yazarak istedim ki 7’den 77’ye herkes bir de benim baktığım pencereden baksın dünyaya. Nasıl yaptığımı olanca samimiyetim ve

saflığımla anlattım bu kitapta.

Ve istedim ki sizin de benden bir farkınızın olmadığını anlayın. Bir öğretmen çocuğu olarak ben yaptıysam ve başardıysam, daha iyilerini siz de çok kolaylıkla yapabilirsiniz.

Bu kitapta sadece hayat hikâyemi anlatmadım. Neyi nasıl yaptığımı da sizlere anlatmak istedim.

Bu kitabı iki boyutta hazırladım. Kitap içinde kitap var; Bir yandan hayat hikâyemi, diğer yandan da kendi işinizi kurana kadar başarılı bir girişimci olarak neleri nasıl yapmanız gerektiğini anlattım. Seçili alanları takip ederek, işinizi kurarken sizlere meşale olacak öğütler verdim.

Soluksuz okuyacağınızdan eminim.

Ülkemize her yaştan, her kesimden yepyeni Baybars Altuntaş'lar kazandırması dileğiyle, bu kitabımı tüm girişimcilere hediye ediyorum.

Baybars Altuntaş

I. BÖLÜM

Obama – Recep Tayyip Erdoğan – CNN International

‘’Kısa farlarınızı değil, uzun farlarınızı çalıştırın ‘’

1

Beyaz Saray Sözcüsü, Başkan Obama ile yaptığım görüşme hakkında dünya medyasına açıklama yapıyor !

> *ABD Adana Konsolosluğundan aradılar: "Baybars Bey, fazla vaktinizi almak istemem. Hemen konuya girmek istiyorum. Başkan Obama sizi Beyaz Saray'a davet ediyor.Ankara'daki Büyükelçiliğimiz size Başkan Obama'nın davetini iletmemi istedi. Lütfen e-mail adresinizi verirseniz size biraz sonra davet mektubunu göndermek isterim.*
>
> *Mektubu aldıktan sonra benimle irtibata geçerseniz sizinle konuşmak istediğim çok şey var"*

Heyecanlıyım; "Gömlek mi, yoksa t-shirt mü giymeliyim" diye düşünüyorum; t-shirt'te karar kılıyorum. Washington saatiyle 14.30'da, Türkiye saatiyle 19.30'da CNN International'ın en çok izlenen programlarından "Quest Means Business"a canlı yayın konuğuyum. CNN International "Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü'nün Kurucusu" olarak, Başkan Obama'nın Girişimcilik zirvesini Washington stüdyolarında benimle değerlendirecek... Washington Büyükelçiliğimiz durumdan oldukça memnun.

Adana'da bir telefon görüşmesiyle başlayan maceranın son perdesi bu...

26 – 27 Nisan 2010 tarihlerinde Washington DC'de düzenlenen "ABD Başkanlık Girişimciler Zirvesi" için dünya çapında seçilen ve Başkan Obama tarafından davet edilen 150 girişimciden biriyim. Washington'da kaldığım otel, uluslararası diplomasinin sanki beşiği. Neredeyse oteldeki herkes bir ülkenin büyükelçisi, konsolosu veya diplomatik misyon şefi. Otelin önünde beni CNN'e götürecek olan araca ilerlerken şunu düşünüyorum:

''Nereden nereye! Paranın, girişimciliğin ve kapitalizmin beşiği ABD'nin Başkanı Washington'da 21.Yüzyılın girişimcilik adına en önemli hareketini yapıyor ve ABD Başkanlık Girişimcilik Zirvesi'ni düzenliyor. Bu zirvede

dünyanın en önemli girişimcileri arasından beni Beyaz Saray'a davet ediyor. Öğretmen bir annenin ve asker bir babanın çocuğuyum, para hakkında konuşmanın ayıp sayıldığı bir evde yetiştim; ancak dünyada paranın en çok konuşulduğu ülkenin başındaki insan beni girişimcilik zirvesinde bizzat kabul ediyor."

Beyaz Saray Basın sözcüsü, görüşme ile ilgili şu açıklamayı yapıyor:

"President Obama greets Baybars Altuntaş of Turkey at the Presidential Summit on Entrepreneurship. President Obama announced in his speech that Prime Minister Erdogan and Turkeywill host the next Entrepreneurship Summit in 2011."

(Görüşme sonrasında Başkan Obama Baybars Altuntaş'ı uğurlarken. Başkan Obama yaptığı konuşmada 2011 yılında düzenlenecek bir sonraki Girişimcilik Zirvesi'nin ev sahipliğini Başbakan Erdoğan'ın Türkiye'de yapacağını duyurdu.)

"Obama Sizi Washington'a Davet Ediyor"

Her şey Adana'da yağmurlu bir günde aldığım telefon çağrısı ile başladı

Adana'da çok yoğun bir günün ortasındayım. Ocak ayının ilk günleri ve dışarıda sağanak bir yağmur var. Adana'da böyle yağmurlar insanı genelde çok mutlu eder, çünkü benim gibi dışarıya çıkmaya meraklı insanlar için tam da masa başı işleri toparlamamız için mecburi bir ortam yaratır. Şirketimin Adana ofisinde bir yandan sağanak yağmuru izlerken, bir yandan da kahvemi yudumluyorum. Telefonum çalıyor;



Embassy of the United States of America
Ankara, January 7, 2010

Baybars Altuntaş
President and General Manager
Deulcom International
Istiklal Caddesi Hasnun Galip Sokak. No: 13
Taksim - Istanbul 34433

Dear Mr. Altuntaş,

In his June 4th Cairo speech, President Obama announced that he would "host a Summit on Entrepreneurship to identify how we can deepen ties between business leaders, foundations and social entrepreneurs in the United States and Muslim communities around the world." It is my great pleasure to extend to you an invitation to attend the Presidential Summit on Entrepreneurship in Washington, D.C., on April 26 and 27, 2010.

President Obama and other high-ranking U.S. government officials will participate at the Summit along with entrepreneurs and stakeholders from around the world who are invested in advancing entrepreneurship in Muslim communities. More than just a forum for discussion, we hope the Summit will establish a platform for attendees and others to build partnerships that will create economic opportunity and change lives. You have been chosen among a field of many highly qualified applicants and nominees from around the world because you have distinguished yourself as a leader and a pioneer.

A representative of the U.S. Embassy will soon contact you to discuss some of the logistics of your participation. It is our hope that delegates will be able to fund their own expenses. If you are in need of assistance, we will attempt to work with you to make alternative arrangements. We encourage you to apply for a visa as soon as possible. Please do not hesitate to contact the Embassy at any time with any questions you may have about the Summit. You can also find additional information at www.entrepreneurship.gov/summit

We look forward to your participation in the Summit.

Sincerely,

Douglas A. Silliman
Charge d'Affaires, a.i.

“Ben Amerika Birleşik Devletleri Adana Konsolosluğundan arıyorum, Baybars Altuntaş’la mı görüşüyorum ?”

“Buyurunuz ben Baybars Altuntaş.”

‘’Baybars Bey, fazla vaktinizi almak istemem. Hemen konuya girmek istiyorum. Başkan Obama sizi Washington’a davet ediyor. Ankara’daki Büyükelçiliğimiz size Başkan Obama’nın davetini iletmemi istedi. E-mail adresinizi verirseniz, size biraz sonra davet mektubunu göndermek isterim. Mektubu aldıktan sonra benimle irtibata geçerseniz sizinle konuşmak istediğim çok şey var.’’

Açıkçası, bu telefondan ilk anda hemen hemen hiçbir şey anlamadım. Ne zirvesi? Ne Washington’u?

Obama neden beni davet ediyor? ABD’li yetkilinin benimle konuşacağı pek çok şey nedir? Ve neden ben?

Yarım saat sonra Amerika Birleşik Devletleri Ankara Büyükelçisi James F. Jeffrey’in yardımcısı Maslahatgüzar Douglas Siliman imzalı ve Başkan Obama’nın beni Washington’a davet ettiğini belirten mektup e-mail yoluyla geliyor.

Dışarıdaki yağmur olanca hızıyla devam ediyor. Toros Dağları’nı seyrederken olup bitenin aklımı karmakarışık ettiğini fark ediyorum.

Elimde Başkan’ın davet mektubu, kahvemi yudumlayarak yaklaşık bir saat camdan dışarıya bakıp kalıyorum. İçimde fırtına öncesi bir sessizlik, sükûnet içindeyim.

Bu anların çok önemli şeylere gebe olduğunu hissediyorum.

-Baybars Bey! Nasılsınız? Mektubu aldınız mı?

-Çok teşekkürler. Mektubu aldım. Konuşmak isterim.

-Yarın sabah Ziyapaşa Starbucks’ta bir kahveye ne dersiniz?

-Saat 9.30’da oradayım.

-Harika, görüşmek üzere Baybars Bey.

700 Aday Arasından

Önce girişimci

olup olmadığınıza

karar verin

Girişimciliğe ilk adımınızı kendinizi tanıyarak atın. Bir şeyi istemek başka bir şey, istediğin şeye sahip olabilecek yetilere sahip olmak başka bir şey. Kendiniz hakkında objektif değerlendirmeler yaparken, başkalarının sizin hakkınızdaki düşüncelerini de göz ardı etmeyin. Kurslarımda aşağıdaki 3 soruyu mutlaka kursiyerlerime sorarım, çünkü aşağıdaki 3 soruya vereceğiniz cevaplar bir anlamda sizin girişimcilik haritanızın istikametini de ortaya çıkaracaktır. Kendi işinizin patronu olmanın dayanılmaz büyüsüne kapılırken beraberinizde ailenizin ve size güvenerek sizin işinizde çalışmaya karar vermiş pek çok insanın sorumluluğunu da sırtınıza aldığınızı unutmayın.

1.Çocukluğunuzda ‘büyüyünce bu çocuk işadamı olacak’ veya ‘bu çocuk büyüyünce çok zengin olacak’ gibi laflar duydunuz mu?

2.Daha bağımsız olmayı, kendi kendinize kararlar almayı, daha fazla para kazanmayı gerçekten istiyor musunuz ?

3.Stres ve baskıya dayanaklı mısınız? Ters bir durumda çabuk mu çökersiniz? Yoksa kendi kendinizi hemen olumlu yönde motive edebilir misiniz ?

Starbucks’ta günün kahvesini sütsüz ve şekersiz bir şekilde yudumlamaya başladım. Hemen konuya girdim.

“Nedir bu işin aslı astarı? Nedir bu zirve?”

“Baybars Bey, bu zirve çok önemli bir zirve. ‘Presidential Summit’, yani ‘Başkanlık Zirvesi’. Beyaz Saray organize ediyor, tüm davetliler teker teker Beyaz Saray tarafından belirlendi. Sanırım Türkiye’den 700 aday arasından seçildiniz. Öncelikle sizi tebrik etmek isterim, çok zor bir işi başardınız. Artık dünyanın en önemli girişimcilerinden birisiniz.”

“Başkan Obama Kahire Üniversitesi'nde bir konuşma yaptı ve 21.yüzyılı girişimcilik yüzyılı ilan etti. “Dünyada barışın sağlanması ve ABD halkı ile Müslüman halklar arasındaki bağları derinleştirmek için girişimcilere çok görevler düşecek” dedi. Başkan, dünyanın içine düştüğü bu krizden çıkmak

için de girişimcilere büyük görevler düştüğüne inanıyor. Bu yüzden, 21.yüzyılın girişimcilik adına en önemli olayı olarak tamamen Başkan Obama'nın yönetiminde bir Başkanlık Girişimcilik Zirvesi düzenliyor, Washington'da. Hazırlıklara hemen başlamalısınız, çünkü fazla vakit kalmadı"

"Beni kim aday gösterdi, öğrenebilir miyim?"

"Baybars Bey, Beyaz Saray'dan ABD'nin dünyadaki tüm büyükelçiliklerine yazı geldi.

"Adaylarınızı belirleyin, seçimi biz yapacağız" dediler. Sanırım Türkiye'den 700 aday belirlenerek Beyaz Saray'a bildirildi.

* * *

Açıkçası o ana kadar Başkan Obama'nın Kahire konuşmasını dinlememiştim. Ofise gidince hemen internetten o konuşmayı buldum. Konuşmanın başlığı çok ilginç geldi bana.

"A New Beginning" – "Yeni Bir Başlangıç"

Haziran 2009'da Orta Doğu'nun göbeğinde, Hüsnü Mübarek'in yanında, Başkan Obama "Yeni Bir Başlangıç"tan bahsediyordu, bundan tam 2 yıl önce Kahire'de. Sanki bugünleri görmüşçesine...

Büyükelçi Jeffrey Benim İçin Geliyor

Adana Ticaret Odası Başkanı aradı; "Onurunuza bir resepsiyon vermek istiyoruz Baybars Bey. Düşündüğünüz Orta Doğu Girişimcilik Enstitüsü'nü Adana'ya kurabilirsiniz. Adana olarak sizi desteklemek isteriz.''

9 Şubat 2010 Salı akşamı Adana Ticaret Odası'nda benim onuruma bir resepsiyon veriliyor. Adana'nın tüm önde gelenleri bu resepsiyonda. Şaşırıyorum. Resepsiyon alanı tıka basa dolu, protokol sıralarında oturacak yer yok, onuruma düzenlenen resepsiyonu en arka koltuklara geçerek izlemeye başlıyorum.

Biraz sonra salonda pek çok polis ve güvenlik görevlisi dolaşmaya başlıyor. Anlam veremediğim bu kalabalık bir anda geri çekiliyor ve içeriye

Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçisi James Jeffrey ve eşi giriyor. Gerçekten olup bitenler inanılır gibi değil.


Hürriyet

BARAK OBAMA ONU BEKLİYOR

ABD Başkanı Obama'nın davetlisi olarak Beyaz Saray'a gidecek olan işadamı Baybars Altuntaş "Yemekte Obama'nın yanında oturmak istiyorum" dedi.

Büyükelçi Jeffrey, bu resepsiyon için Ankara'dan gelmişti. Tam 40 dakika süren ve Türkçe olarak yaptığı konuşmasında bana övgüler yağdırıyor ve girişimciliğin dünya barışı için önemini vurguluyordu.

Konuşma sırası bana gelince 'Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü'nün sadece Türkiye değil, Orta Doğu barışına da hizmet edeceğini belirterek Büyükelçi'den beklenmedik bir talepte bulunuyorum:

"Beyaz Saray'daki yemekte, başkan Obama'nın yanındaki iskemleye oturabilirsem, Orta Doğu'da çok şeylerin değiştiğini göreceksiniz Sayın Büyükelçi."

Salonda bir kahkaha tufanı kopuyor. Herkes "espri"ye gülüyor. Hatta Hürriyet gazetesi bunu birinci sayfadan "Günün Esprisi" başlığıyla duyuruyor.

Salonda gülmeyen sadece 2 kişi var; Büyükelçi Jeffrey ve ben...

2

Diyanet İşleri Başkanı'nı ziyaret ettim, kendimi Başbakanımız Erdoğan'ın karşısında buldum !

> *‘’Durumu anladım. Sanırım bu akşam Sayın Başbakanımızla görüşeceğim. İlk uçakla Ankara'ya indim.Direkt Mehmet Kasapoğlu'nun ofisine gittim. Oradan Mehmet Kasapoğlu ile beraber Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne geçtik. Saat 23.00 gibi*

Meclisin iktidar partisi vekillerine ayrılmış bölümündeyim. Açıkçası her halde meclisin tarihinde tüm milletvekillerini bir arada görebileceğiniz çok az zamanlar vardır. Anayasa görüşmeleri ve refarandum oylamaları dolayısıyla tüm bakanlar ve milletvekilleri ile aynı salondayım.”

Manisa’da bir bankanın sponsorluğunda düzenlediğimiz bir girişimcilik zirvesinde tanışmıştık Başkan’la.Manisa’ya âşık, doğma büyüme Manisalı, çok iyi bir insandı Manisa Belediye Başkanı Bülent Kar. Geçen zaman içinde ne zaman İzmir’e gitsem, Başkan’a “alo” der ve Manisa’nın o güzel köftelerinden yerdik hep aynı yerde. Bu sefer seçimleri kazanamamış ve avukatlık işine geri dönmüştü. Ancak, ben iletişimimi koparmamıştım Başkan’la.

“Başkan” dedim, “Diyanet İşleri Başkanı’nı tanıyor musunuz? Kendisiyle görüşmem gereken önemli bir konu var. Randevu alabilir misiniz benim için, rica etsem...”

“Baybars Bey, hayırdır? Diyanet İşleri Başkanı ile ne işiniz olabilir sizin?”

Doğru söylüyordu Başkan. Diyanet İşleri Başkanı’yla ne işim olabilirdi ki? Hiç de dindar bir görüntüsü olmayan, Boğaziçi Üniversitesi’nden mezun, ceketinde mendili eksik olmayan bir insanın Diyanet İşleri Başkanı ile ne işi olabilirdi ki?

“Ankara’da toplantı sırasında söyleyebilirim ne işimin olduğunu Başkan. Ancak şu kadarını söyleyebilirim ki kırk yıl düşünseniz aklınıza gelmeyecek bir konu.”

“Diyanet İşleri Başkanı ben belediye başkanı iken Manisa’ya gelmişti,tanışırım kendisiyle. Ayrıca özel kalem müdürü Ünal Bey de Manisalıdır. Kendisini cebinden arayıp randevumuzu alalım.”

Başkan, Diyanet İşleri Başkanı’nın Manisalı Özel Kalem Müdürü Ünal Bey’i aradı. Ünal Bey hemen randevu defterine baktı,“Bu hafta çok yoğun Başkan’ın programı ama önümüzdeki hafta rahatlıyor. Pazartesi günü saat 10’da bekliyoruz.” Anladım ki, Başkan’ın Ankara’da prestiji yüksek.

“Başkan, siz de benimle Ankara’ya gelip bu randevuya katılırsanız çok sevinirim. Hem de değişiklik olmuş olur sizin için.”

“Neden olmasın. Hem de sohbet ederiz bol bol.”

Pazartesi Ankara’da havalimanında buluşup Diyanet İşleri Başkanlığı’na hareket etmek üzere vedalaştık. İstanbul’a döndüm.

Dünyayı Kurtaracak Adam

Telefonum çaldı, Habertürk gazetesi Genel Koordinatörü Osman Gençer arıyor.

“Baybars Bey, ne var ne yok? Obama’nın davetlisi olarak ABD’ye gidiyormuşsunuz, bu konuda sizinle Habertürk olarak özel bir röportaj yapmak isteriz. Sizi Kutlu Esendemir arayacak, şimdiden iyi yolculuklar.”

Girişimcininin

ilginç özelliklerine

sahip misiniz?

Şunu sakın unutmayın. Herkes girişimciliği başarabilseydi, dünyada 6 milyar girişimci olurdu ve tüm sistem çökerdi. Ancak kime patron olmak ister misin?' diye sorsanız hiç birinden 'Hayır' cevabını alamazsınız. 'Evet, ben de patron olmak istiyorum !' demek yeterli midir? Size şimdi 5 adet önemli cümle kuruyorum. Bu cümlelerin tamamına katılıyorsanız, hoş geldiniz aramıza!

4.Yeni iş fikirleri aklıma geldiğinde kendi kendime konuşmaya başlarım.

5.Otoriteyi hiç sevmem, ama otoriter bir insanım. Light diktatörlük te diyebilirsiniz buna.

6.Çok pozitifim. Çok iyi iletişim kurarım. Yep yeni insanlarla tanışmaktan çok mutlu olurum.

7.Müthiş bir satış yeteneğim vardır. Hızlı düşünür, hızlı anlarım.

8.Hata yapmaktan korkmam. Hatalardan çok şey öğrenirim.

9.Yukarıda sıraladıklarımla aynı fikirdeyseniz, benimle bayağı ortak yönünüz var demektir.Düşünsenize, Vitali Hakko gibi Türkiye’nin satış duayeni bir insana, hasta yatağında ‘granit’ satmaya çalıştım.

Pazar günü Kutlu Esendemir ile Beyoğlu’nda buluştuk ve benim ABD gezim hakkında detaylı bir sohbet gerçekleştirdik. Sohbetimizde bu zirvenin dünya girişimcileri için önemini tartıştık, Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü projemden bahsettim, İstiklal Caddesi’nde fotoğraf çekimi yaptık ve ayrıldık.

* * *

Keyifli bir Pazar gününden sonra, ertesi gün, yani 1 Mart 2010, Pazartesi, Saat 09 30, Ankara'dayım.

Ben İstanbul’dan, Başkan da İzmir’den hareket etti, Ankara’da havalimanında buluştuk. Gazetelerimizi aldık ve taksiye bindik. Eskişehir Yolu üzerinde Diyanet İşleri Başkanlığı’na gidiyoruz. Habertürk’ü açtım, karşımda tam sayfa bir röportaj:

“O, Dünyayı Kurtaracak 150 Adamdan Biri...”

Gözlerime inanamadım. Daha dün yapılan röportaj Habertürk’te tam sayfa yer almış. Ortada da benim kocaman bir fotoğrafım. Üstelik Habertürk’ün doğum günü 1 Mart olduğu için o gün gazete tam 2 katı fazla basılmış ve pek çok yere de özel olarak ücretsiz gönderilmiş. Ayarlasanız bu kadar denk düşmez.



O 'Dünyayı kurtaracak 150 adam'dan biri!

GÜNÜN RÖPORTAJ

Pekmezi Kilis'te olanın sineği Bağdat'tan gelir

Mc Donald's tutmaz, köfte satarsın

"Sayın Başkan, ne güzel sizi buralarda görmek."

Ünal Bey, bizi kapıda karşıladı ve tam saat 10.00'da Diyanet İşleri Başkanı'nı telefonla aradı.

"Efendim, Manisa Belediye Başkanı Bülent Kar ve beraberinde Baybars Altuntaş geldiler. Dünyayı Kurtaracak Adam. Alıyorum müsaadenizle." Ardından gazeteyi bana gösterdi.

"Büyük başarı, tebrikler.Başkanımızın da çok hoşuna gitti. Buyurun ben sizleri içeri alayım."

Diyanet İşleri Başkanı Ali Bardakoğlu çok mütevazı bir şekilde bizleri karşıladı. Masasının üstünde de benim haber. "Nedir bu Obama meselesi" dedi. Aslında benim randevu talebim bambaşka bir konuyla ilgiliydi ancak toplantımızın önemli bir kısmı Obama'nın zirvesi ve girişimcilik hakkında sohbetle geçti. Oğlunun da girişimci olmasını isteyen Başkan, benimle tanıştırmak istediğini söyledi.Bizi çok iyi ağırladı ve yaklaşık yarım saat sonra odasından iyi niyet dileklerimizle ayrıldık. Toplantıda benim için çok

önemli olan asıl konu ikinci planda kalmış, Obama'nın zirvesi birinci konu olmuştu. Sanki Obama'ya gitmeden evvel, Diyanet İşleri Başkanımızın hayır duasını almaya gelmişim gibi bir durum ortaya çıkmıştı.

* * *

Diyanet İşleri Başkanı'nın Özel Kalem Müdürü Ünal Bey, Bülent Kar'a dönerek, "Başkan, siz Ankara'ya pek gelmediğiniz için bilmezsiniz.

Ankara bürokrasisinde pek çok Manisalı vardır. Örneğin Çalışma Bakanı'nın Özel Kalem Müdürü Mehmet Kasapoğlu, KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan, Kalkınma Bankası Genel Müdürü Abdullah Çelik, daha niceleri çok etkin görevdeler. Ben de sadece Diyanet İşleri Başkanlığı'nda 30 yılımı dolduruyorum ve ayrıca Türkiye Özel Kalem Müdürleri Derneği'nin de başkanlığını yürütüyorum. Ankara'ya gelmişken isterseniz bu arkadaşlardan da randevu alayım, kendilerini ziyaret edin. Çok memnun olurlar" dedi.

"Valla Ünal Bey, bizim Ankara'daki işimiz bitti. Yarın sabahki uçakla dönüyoruz. Vaktimiz bol. Siz randevuları alırsanız biz de gider ziyaret ederiz, hem de Dünyayı Kurtaracak Adam'la tanıştırırız kendilerini."

* * *

Bir de programımızda olmayan Manisalı üst düzey bürokratları ziyaret çizelgesi çıkartmıştı Ünal Bey. Dışarı çıktık, güneş parlıyor.

Ankara'da Planlanmamış Bir Bürokrasi Turu

Saat 11.30.Diyanet İşleri Başkanlığıyla aynı yol üzerinde olduğu için önce Çalışma Bakanı'nın Özel Kalem Müdürü Mehmet Kasapoğlu'nu ziyaret ettik. Daha önce bir kez TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy ile Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik'i ziyaret etmiştim. Şimdi, hayatımda ikinci kez bir bakanlık binasına giriş yapıyordum. Girişte "Mehmet Kasapoğlu'nu ziyarete geldik" deyince oluşan havadan anladım ki şahıs önemli şahıs. Bakan odasının hemen yanındaki odaya girdiğimizde ilk dikkatimi çeken şey, Mehmet Kasapoğlu'nun masasındaki Habertürk gazetesiydi. Benimle yapılan söyleşinin yayınladığı sayfa açık. Elbette konu hemen Obama

meselesine geldi. Mehmet Kasapoğlu, Marmara Üniversitesi İşletme Mezunu, mastırını ABD'de yapmış, genç ve dinamik bir insandı.

"Baybars Bey, sizin bu girişimcilik başarınızı tebrik ederim.Ben de Marmara Üniversitesi'ndeki ilk girişimcilik kulübünü kuran kişiyim. Hatta Ömer Hoca da – Bakan Beyi kastediyor -bu kulübün ilk danışman hocası. Girişimcilik, istihdamı arttırmak açısından da önemli. Sayın Başbakanımızın bu konudan haberi var mı?"

"Mehmet Bey, Sayın Başbakanımızın bu konudan haberi olup olmadığını bilemiyorum. Anayasa görüşmeleri devam ederken bu konuyu pas geçmiş olması mümkündür diye düşünürüm."

"Baybars Bey, bu konu çok önemli bir konu. Sizin Obama görüşmesi öncesinde Sayın Başbakanımızla mutlaka görüşmeniz gerekiyor."

* * *

O gün Bülent Kar'la KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan'ı, Manisa Milletvekili Hüseyin Tanrıverdi'yi, Kürşat Tüzmen'i, BDDK Başkanı Tevfik Bilgin'i, TBMM Dış İlişkiler Komisyonu Üyesi Manisa Milletvekili Dr Mehmet Çerci'yi, Türkiye Kalkınma Bankası Genel Müdürü Abdullah Çelik'i ziyaret ettik.

Tüm ziyaretlerimizde, Habertürk'teki haber masanın üzerinde ve ben aynı şeyleri anlatmaktan dilimde tüy bitmiş bir vaziyette bir sonraki ziyarete geçiyorduk. Normal şartlar altında randevu almanın haftalar süreceği ve belki de 1 ayda tamamlayabileceğiniz bu gezi programı, Manisa Belediye Başkanı Bülent Kar'la 1 gün içinde tamamlanmıştı. Böylelikle, kendi kendime belirlediğim kişisel stratejimin doğruluğunu da teyit etmiş oldum: Siyasetten uzak, siyasetçiye yakın dur!

Ziyaretlerde Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü'nün Orta Doğu barışına getireceği katkıları anlatırken, gelecek zirvenin de Türkiye'de düzenlenmesinin faydalarını paylaşıyordum ev sahipleriyle.

Açık söylemek gerekirse, günümüzü doldurmak için Ünal Bey'in aldığı bu randevular sırasında, örneğin BDDK Başkanı ile ortada konuşacak hiçbir şey olmayınca, karşısında gelin gibi süzülmemek adına Orta Doğu'nun

geleceğinden falan bahsediyordum. Ancak, tüm bu bağlantıların ve ziyaretlerin de nelere gebe olduğunu çok yakın zamanda anlayacaktım.

* * *

Bülent Kar’ın telefonu çaldı, Ünal Bey telefonda, “akşam, yemekte beraber olalım” diyor. Saat 20.00’da Ankara’nın iyi bir kebapçısında yerimizi ayırttık. O akşam yemekte Manisa Belediye Başkanı Bülent Kar, TBMM Dış İlişikler Komisyonu Üyesi Manisa Milletvekili Mehmet Çerçi ve Diyanet İşleri Başkanı Özel Kalem Müdürü Ünal Bey ve ben, beraberdik. Konuşulan tek konu benim Obama meselesiydi.

Yemekteyken bu sefer benim telefonum çaldı, “Baybars Bey, ben Mehmet Kasapoğlu. Sizinle acilen görüşmek istiyorum.”

Yarım saat sonra Mehmet Kasapoğlu da bize katıldı. Sohbet sırasında Mehmet Kasapoğlu ile aynı mahallenin çocukları olduğumuz ortaya çıktı. Ben Şehremini’de, o da Fatih’te doğup büyümüştü. Ömer Hocanın – Bakan Beyin – de Şehreminili olduğunu öğrendim. Mehmet Kasapoğlu yemek boyunca Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü, Obama’nın Zirvesi, benim girişimcilik hayatımla ilgili sorular sordu. Gün içindeki ziyaretlerde de bu konuları diğerleriyle konuşmuştuk, ancak Mehmet Kasapoğlu ben anlattıkça sürekli not alıyordu.

Başbakanımız Beni Bekliyor!

O gece Mehmet Kasapoğlu’nun benimle neden acilen görüşmek istediğini ertesi günü anladım.

-Baybars Bey, döndünüz mü İstanbul’a?

-Evet, Mehmet Bey.

-Yarın tekrar Ankara’ya gelebilir misiniz?

-Gelirim de, hayırdır?

-Başbakanlığa gitmemiz gerekiyor sizinle. Obama meselesi.

Ertesi gün 17.00. Hayatımda ilk kez Başbakanlık binasındayım. Mehmet Kasapoğlu güvenlik birimleri ile selamlaşıyor ve Başbakanlığa giriş

yapıyoruz. Kapısında “Başbakan Müşaviri” yazan bir odaya giriyoruz. Mehmet Kasapoğlu’nun ağzını bıçak açmıyor, o önde, ben arkasında hızla Başbakanlık koridorlarını geçiyoruz.

Odada bizi bekleyen kişi Mustafa Varank. ODTÜ Mezunu, o da mastırını ABD’de yapmış ve çok mütevazı, genç bir insan. Üstelik o da Fatihli. Hatta abisi de benimle aynı liseden, Şehremini Lisesi’nden mezun.

Masasının üzerinde Habertürk ve aynı sayfa açık.

“Baybars Bey, Mehmet Bey konuyu anlattı, gerçekten çok önemli bir olay. Orta Doğu Girişimcilik Enstitüsü ve gelecek zirvenin Türkiye’de yapılması fikrinizi mutlaka Sayın Başbakanımızla paylaşmalısınız. Çok hoşuna gidecektir. Görüşmeniz sırasında Obama’ya iletilmek üzere bir de mektup isteyin kendisinden.”

“Nasıl olacak bu? Sayın Başbakanımızla görüşmeyi nasıl başarabilirim?”

Düşünüyorum; evet, Başbakan Erdoğan ile bu konu görüşülmeli. Bu enstitünün kuruluşu ve zirvenin Türkiye’de yapılması ülkemiz için çok önemli bir adım olabilirdi. Böylece hem Türk girişimcilerin hem Orta Doğulu girişimcilerin iş fikirlerinin finansman merkezinin alt yapısı oluşurdu. Bu da daha fazla istihdam, refah ve beraberinde daha az kavgayı getirirdi. Orta Doğu Barış sürecine benim de bu bölgede doğmuş bir insan olarak katkım olurdu. Ambarda darı kalmayınca, atlar birbirini tekmelermiş! Orta Doğu’nun bu arpa problemine önemli bir çözüm ünitesi teşkil edebilirdi bu proje.

“Siz Sayın Başbakanımız’la görüşmeden evvel Orta Doğu Girişimcilik Enstitüsü konusunu da projelendirin.”

“Peki, Mustafa Bey...”

İş fikriniz geldiyse

işte atacağınız

ilk adımlar

İş fikriniz geldi. Şimdi ilk yapmanız gerekenleri size aktarıyorum.

10.İş fikrinizin tutup tutmayacağı konusunda basit bir pazar yoklaması yapın. Sokaktaki vatandaşa fikrini sorun. Satar mı satmaz mı, anlayın! Burnunuzun aldığı kokuyu teyit edin.

11.Eğer, iş fikrinizin satacağına kanaat getirdiyseniz, şimdi iş planınızı hazırlayın. KOSGEB’in web sitesindeki iş planını tavsiye ederim.www.kosgeb.gov.tr

12.İş planınızı hazırlarken, bir yandan pazarlama aşamasında neler yapacağınızı, satışı nasıl gerçekleştireceğinizi not edin.

13. Bu iş için gerekli finansmanı nasıl sağlayacağınızı da diğer yandan not edin. Kendi paranız var mı? Eş dost akrabadan borç mu alacaksınız? Bankadan kredi mi kullanacaksınız? Melek yatırımcı mı arayacaksınız? Baybars Altuntaş gibi önce satıp sonra mı yatırım yapacaksınız? Yoksa hepsinden bir miktar birleştirip sepet mi yapacaksınız ?

Mehmet Kasapoğlu yaklaşık 15 dakika süren bu görüşmeden sonra hızlı hareket etmemi ve fazla vaktimin olmadığını söyledi. Başbakanımızla her an görüşme ihtimali olduğunu, bu yüzden gece gündüz hazırlıklı olmamı ve telefonumun sürekli açık olması gerektiğini söyledi.

* * *

Sabah ilk işim Türkiye Kalkınma Bankası Genel Müdürü Abdullah Çelik'i ziyaret etmek oldu.Geçen haftaki misafirperverliği için teşekkür ettim ve Orta Doğu Girişimcilik Enstitüsü'nün kuruluşuna ilişkin bir projeyi Sayın Başbakanımıza çok hızlı bir şekilde hazırlamamız gerektiğini söyledim.

Hemen Serdar Kabukçuoğlu başkanlığında bir ekip kurdu ve günlerce süren sabahlara kadar çalışma sonucunda hem İngilizce hem de Türkçe olarak proje dosyasını hazırladık. Hatta İngilizcesini ABD Büyükelçiliği'ne göndererek zirve öncesi bizim konuyu ne kadar ciddiye aldığımız mesajını da verdik.

Meclis'in En Önemli Bölümlerinde

21 Nisan 2010, Çarşamba. Sabah saatlerinde cep telefonum çaldı:

"Ben Mehmet Kasapoğlu.Bu akşam Ankara'da olmanız gerekiyor Baybars Bey."

Durumu anladım. Sanırım bu akşam Sayın Başbakanımızla görüşeceğim. İlk uçakla Ankara'ya indim. Doğruca Mehmet Kasapoğlu'nun ofisine gittim. Mehmet Kasapoğlu ile beraber oradan Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne geçtik. Saat 23.00 sularında Meclisin iktidar partisi vekillerine ayrılmış bölümündeyim.Meclis tarihinde tüm milletvekillerini bir arada görebileceğiniz çok ender zamanlar vardır, o anlardan birine tanık

oluyordum. Anayasa görüşmeleri ve referandum oylamaları dolayısıyla tüm bakanlar ve milletvekilleri ile aynı salondayım. Başbakanlık ofisi üst katta, Mehmet Kasapoğlu beni üst kata götürüyor. Olup bitenler bir film izliyormuşum hissi veriyor bana; O kadar değişik bir ortamdayım ki...



Mehmet Kasapoğlu, Mustafa Varank ve Türker Yörükçüoğlu ile Sn. Başbakanımızı beklerken

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin 'Önemli' bölgesindeyim ve Sayın Başbakan'ın ofisine doğru yürüyoruz. Mustafa Varank orada, "hoş geldiniz" diyor:

"Sizi Hasan Bey'le tanıştırmak isterim."

Başbakanımızın Özel Kalem Müdürü Hasan Doğan, çok genç ve dinamik bir insandı. Zaten Başbakanlık ofisinde yaşlı bir insana pek rastlamıyordunuz. Hemen hemen tüm kadro genç, dinamik, İngilizce biliyor ve iyi eğitimli. Bence en önemlisi de çok mütevazı ve zekiler.

Dimyata pirince

giderken, evdeki

bulgurdan olmayın

14. Girişimciler, girişimcilik niteliklerine sahip olduklarını anladıkları an, hele bir de iş fikirleri geldiyse, gözleri hiçbir şeyi görmez. Tamam, girişimci olabilirsiniz, bence sorun yok. Ürettiğiniz iş fikri için gerekli finansmanı sağladığınızı da varsayalım.Ancak unutmayın ki hiçbir işin % 100 başarıya ulaşma garantisi yoktur. Eğer bu girişiminiz başarıya ulaşmaz ise ve siz tüm paranızı kaybederseniz, bu durumda yeniden hayata devam edebilecek durumunuz varsa, sorun yok.

15. Ben ilk girişimimi yaparken 'önce sat sonra harca' metoduyla yaptığım için, benim zaten kaybedecek bir şeyim yoktu. 400 dolar sermayemi de her halükarda vereceğim özel ders ile yerine koyabilirdim. Ancak, her girişim benim 'önce sat sonra harca' formülüne uymayabilir.

16. Benim ‘önce sat sonra harca formülüne’ uymayan girişimler için şunu söyleyebilirim.Eğer paranız varsa bu işe girin, yoksa kesinlikle uzak durun. Ben şu anda param olmasına rağmen bile, ‘önce sat, sonra harca’ formülüne uymayan işlere kafa bile yormuyorum.

İçerideki toplantı odasında Hasan Doğan, Mustafa Varank ve Mehmet Kasapoğlu ile sohbet ederken, Mustafa Varank “Sayın Başbakanımız Genel Kurul Salonundan çıkmak üzere, buyurun Baybars Bey, inelim” diyor.

* * *

Saat 02.15. Mustafa Varank beni Genel Kurul Salonunun önüne kadar götürüyor, “Şimdi Sayın Başbakanımız çıkacak ve sizinle görüşecek. Mektup konusunu sakın unutmayın” diyor. Yaklaşık 3 dakika sonra Başbakanımız, Adana Milletvekili Ömer Çelik ve arkasında 300 milletvekili ile salondan çıkıyor. Karşı karşıyayız. Ömer Çelik hemen konuya giriyor:

“Sayın Başbakanım, Baybars Bey ABD’ye Başkan Obama’nın davetlisi olarak gidiyor. Dünya çapında 100 davetliden biri. Sizi tanıştırmak isteriz.”

Başbakanımız bir yandan elimi sıkıyor, bir yandan da Ömer Çelik'i düzeltiyor:

“100 mü 150 mi?”

Belli ki konudan haberi var, gecenin ikisinde böyle bir detayı bile kaçırmıyor.

“150” diyerek söze giriyorum:

“Sayın Başbakanım, Başkan Obama’ya bir mektup yazarsanız bu mektubu kendisine Washington’da teslim ederim. Gelecek zirveyi Mısır’a, Endonezya’ya kaptırmayalım. Türkiye’de olsun.”

“Hemen yazalım” diyor ve başarılar dileyerek ilerliyor.

* * *

Gece 03.30. Anayasa görüşmeleri bitmiş ve Başbakan Erdoğan Meclis'ten evine gitmek üzere ayrılıyor. O sırada beni görüyor, el sallıyor, herkesin gözü benim üzerimde. Yüzümün kızardığını ilk kez bu kadar kuvvetli hissediyorum. Başbakan belli ki bu girişimcilik konusunu sevdi.

Başbakanımızın Obama'ya Mektubu Elimde

Ertesi akşam 19.00. Mustafa Varank telefonda:

"Baybars Bey, Hemen Başbakanlık konutuna gelin, Sayın Başbakanımızın mektubunu size teslim etmem gerekiyor."

* * *

Ertesi akşam Mehmet Kasapoğlu ile beraber Başbakanlık Konutundayız. Mustafa Varank kapıda bizi karşılıyor ve büyük bir zarf içinde ağzı kapalı Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Hüseyin Barack Obama'ya yazdığı özel mektubunu teslim ediyor.

"Mektupta sizin de adınız geçtiği için bir nüshasını da size teslim ediyoruz. Başarılar diliyoruz."

3

Başbakanımızın Obama'ya mektubu çantamda. Ama mektubu Beyaz Saray'ın kapısının altından mı atacağım? Yoksa zili çalıp 'ben geldim' mi diyeceğim? Hiçbir fikrim yok...

> *Washington Büyükelçiliğimiz Müsteşarını aradım:*
>
> *'Düşündüm de, kendimce bir risk analizi yaptım. Eğer 62 ülkeden gelen bu girişimcilerin her birininin elinde bir başbakan mektubu varsa, benim bu mektubu yarın elden verme ve Başkan Obama ile bire bir görüşme ihtimalim yok. Ancak, sadece bizim Başbakanımız böyle bir mektup yazdıysa ve gelecek zirve için sadece Türkiye aday ise, bu durumda Başkan Obama bu mektubu elden almak ve bunun reklamını da yapmak isteyecektir.*

Diyanet İşleri Başkanı'nı ziyaret sebebim bence bu mektuptan da önemliydi, fakat kimse o konuyla ilgilenmedi. Sanırım birisinin – Yüce

Allah'ın – Diyanet İşleri Başkanı'nı ziyaret sebebim çok hoşuna gitmiş olmalıydı ki o ziyaretten sonra hiç hesapta yokken beni Başbakanımız Erdoğan'ın "Girişim Elçisi" konumuna getirmişti. Diyanet İşleri Başkanı'nı ziyarete gittim, ama kendimi Sayın Başbakanımızın karşısında buldum. İşte ilahi rüzgârın sizi uçurabileceği yerlere güzel bir örnek...

* * *

24 Nisan Cumartesi. İstanbul'dan Londra aktarmalı Washington DC'ye uçuyorum. 14.00 uçağını beklerken gözüm ve aklım hep çantamda. Çantada Başbakan'ın mektubu var. Bu çantanın başına bir şey gelirse Türk girişimciliği adına yüz karası bir olay gerçekleşecek.

Biliyorum ki Başbakanımız Erdoğan mektubu bana vererek çok önemli bir vizyon ortaya koydu. Bu mektubu Büyükelçilik kanalıyla da gönderebilirdi ama O, herkese ince bir mesaj verdi: "Türk girişimcisine güveniyorum" dedi. "Girişimciler de diplomasi de rol oynasınlar, alışsınlar" dedi.

Başbakan bu ince mesajları verirken, "Dünyayı kurtaracak 150 adamdan biri" olarak eğer Başbakanımızın Obama'ya yazdığı mektuba dahi sahip çıkamazsam, ne duruma düşerim" diyerek çantaya sıkı sıkı sarılıyorum. Tuvalete bile çantamla gidiyorum...

Washington DC'ye akşam saatlerinde indim. Havalimanında beni ve eşimi karşılamaya bir araç gelmişti. Doğruca otele gittik.Cumartesi gecesi olmuş, müthiş bir yorgunlukla uyuya kalmışım.

Pazar günü Washington saatiyle 09.00 gibi kalkıp kahvaltımızı yaptık. Eşim Rakibe kahvaltıda o zamana kadar aklıma gelmeyen bir soru sordu: "Mektubu Obama'ya nasıl vereceksin?"

Çok güzel bir soruydu. Sahi, ben bu mektubu Obama'ya nasıl verecektim? Beyaz Saray'a gidip zili çalıp ben geldim mi diyecektim? Beyaz Saray'ın bahçe kapısının altından mı atacaktım mektubu? Türk'ün aklı son dakikada başına gelirmiş, benim ki tam o misal.

Zirve bir gün sonra sabah 10.00'da başlıyor ve Başkan Obama 18.00'da zirvenin açılış konuşmasını yapıyor. Demek ki bugün veya en geç yarın bu mektubu elden vermem gerekiyor.Gerekiyor da nasıl?

Obama İle Randevu Peşinde

Hesaplanabilir

risk alın

‘Risk miktarı’ kavramı girişimciden girişimciye değişir. Henüz üniversite öğrencisi bir girişimcinin alabileceği risk ile, çoluk çocuk sahibi bir girişimcinin alabileceği risk aynı değildir. Öyleyse siz de benim gibi yapın ve kendinize önce şu soruları sorun:

17. Ne kaybederim? Kaybedersem, kaybedeceğim miktar net olarak ne kadardır?

18. Bu miktarı riske sokarsam, ve başarılı olamaz isem; bu miktarı tekrar yerine koymam ne kadar zamanımı alır?

19.'Ne kaybedeceğinizi' ve 'Ne kadar zaman sonra yerine koyabileceğinizi' hesaplayabiliyorsanız, bu durumda 'hesaplanabilir bir riskiniz' var demektir. Doğru yoldasınız.

Hemen Ankara'yı aradım.Mustafa Varank ve Mehmet Kasapoğlu'nun telefonları uzun uzun çalıyor ama cevap vermiyor. Bu şekilde yaklaşık 2 saat kaybettim, sonra Mehmet Kasapoğlu aradı, durumu anlattım. Biraz sonra seni ararım dedi. Arayınca Washington Büyükelçimiz Namık Tan'ın cep telefonunu verdi, gerisini sen halledersin dedi ve telefonu kapadı.

O günlerde Ermeni meselesinden dolayı Türkiye-ABD ilişkileri gergin bir seyir izliyordu. Hatta hükümetimiz Washington Büyükelçimizi bir süreliğine geri çekmişti. Bu olay da ben Washington'a gelmeden biraz önce gerçekleşmişti. Yine Ankara'da tanıştığım TBMM Dış İlişkiler Komisyonu Üyesi Manisa Milletvekili Mehmet Çerçi bana "Washington Büyükelçimiz de Türkiye'ye geldi. Kendisiyle buradayken mutlaka tanışın, size orada yardımcı olur" demişti ve cep telefonunu vermişti. Ben de arayıp Dış İşleri Bakanlığı'nda kendisiyle tanışmış ve bu zirve hakkında bilgi vermiştim. Çok kibar bir insan, gerçek bir diplomattı. Çok ilgilendi benimle.

Pazar günü aradım kendisini:

"Sayın Büyükelçim, ben Baybars Altuntaş. Çok önemli bir konu var, görüşebilir miyiz?"

"Baybars Bey, hoş geldiniz, müsaidim, dinliyorum."

Konuyu kendisine izah ettim ve zamanımızın çok kısıtlı olduğunu, hemen Başkan Obama ile görüşmem gerektiğini, Başbakanımızın mektubunu vermem gerektiğini söyledim. "Biraz sonra sizi Koray Ertaş arayacak" dedi.

Biraz sonra Büyükelçi'nin Müsteşarı Koray Ertaş aradı. Durumu bir de kendisine izah ettim, bu arada saat 15.00 oldu ve ortada atılmış hiçbir adımın olmaması beni strese sokmaya başlamıştı. Koray Ertaş'ın bende Başbakan'ın Obama'ya yazdığı bir mektubu olduğuna pek inanmadığını hissettim.

Bunun üzerine, kendisine telefonda mektubu okudum, anladı ki iş ciddi: "Bu mektubu Ankara'dan teyit edecek isim nedir?" diye sordu.

“Baybars Bey, siz mektubu bize teslim edin. Bizim Başkan Obama’dan yarın için randevu alma ihtimalimiz çok düşük. Bakanlar için bile aylar öncesinden yazışmaya başlıyoruz. Mektubu Beyaz Saray’a Büyükelçiliğimiz kanalıyla nota yöntemiyle bildirmemiz gerekiyor.”

Uzun konuşmaların ve kaybolan vakitlerin sonunda patladım:

“Bakın Koray Bey, ben bu mektubu size teslim etmem. Kimden aldıysam gider gerisin geriye ona veririm. Sizin bu anlattığınız nota meselesinden de hiç anlamam. Siz önce daha fazla vakit kaybetmeden randevu talebinde bulunun, ondan sonra görüşelim.”

Mektubun fotokopisini Koray Ertaş’a faksladım ve telefonu kapadım. Koray Ertaş’ın bu randevudan hiç umudu olmadığını anlamıştım. Koray Ertaş belki de haklıydı söylediklerinde ancak önümüzde de sadece 24 saat vardı, yani vakit yoktu. Büyükelçiliğimiz üzerine düşeni yapıyordu ancak umutsuz bir şekilde.

Girişimci bir insan olarak son saniyeye kadar umudumu muhafaza ediyorum. Bir işe umutla başlarsanız o iş olur, umutsuzlukla başlanırsa o işten hayır gelmez. Bu yüzden umutsuzluğa düşen takım oyuncularını da motive etmek ve onlara umut aşılamak girişimcinin önemli özelliklerindendir.

İş fikrinizi üretirken dikkatli olun

İş fikrinizi üretirken mutlaka ve mutlaka kendi özelliklerinize uygun iş fikirleri üretin. Kendi kişisel özellikleriniz, sizin başarınızın veya başarısızlığınızın gerçek sebepleri olacaktır.

20. Satış yeteneğiniz çok iyi ise, ve sermayeniz yoksa, satış temsilcilikleri alarak adım atabilirsiniz girişimcilik dünyasına.

21. Satış yeteneğinizden daha çok insan kaynakları yönetim yeteneğiniz varsa, bu durumda daha arka planda olabileceğiniz, örneğin bir tekstil markasının, franchise’ını alarak başlayabilirsiniz.

22.Çalıştığınız şirketin yönetim ve organizasyonunda görevlisiniz. İş planına hâkimsiniz ve aslında iyi bir işletmecisiniz. Satış becerileriniz veya insan kaynakları yönetim beceriniz gelişmemiş, ancak böyle bir ekip kurma becerisine sahipsiniz. Sizden de iyi ekip kurabilen bir girişimci olabilir.

23. Neticede, iş fikrinizi üretirken eğer satış yeteneğiniz var ise her halükarda az sermaye ile kendi işinizi kurabilirsiniz. Eğer satış beceriniz gelişmemiş ise, franchise veya distribütörlük veya temsilcilik alarak da kendi işinizi kurabilirsiniz. Ancak bu tabii finansman gerektirir.

Büyükelçiliğimiz Müsteşarı Koray Ertaş'ı aradım akşamüstü:

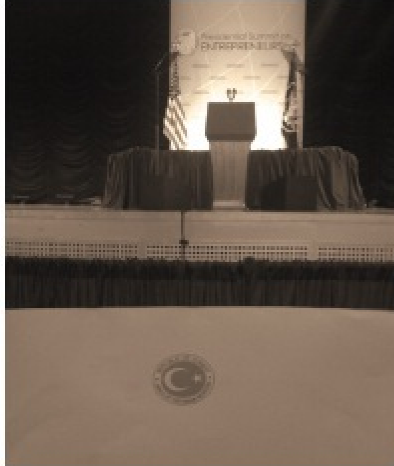
"Koray Bey, rahatsız ediyorum ama müsaitseniz bir şey paylaşmak isterim. Düşündümde, kendimce bir risk analizi yaptım.Eğer 62 ülkeden gelen bu girişimcilerin her birinin elinde bir başbakan mektubu varsa, benim bu mektubu yarın elden verme ve Başkan Obama ile bire bir görüşme ihtimalim yok.

Ancak, sadece bizim Başbakanımız böyle bir mektup yazdıysa ve gelecek zirve için sadece Türkiye aday ise, bu durumda Başkan Obama bu mektubu elden almak ve bunun reklamını da yapmak isteyecektir. Bu kadar masraf ettiği ve emek verdiği bir organizasyona, bir başka ülkenin, hem de Türkiye'nin Başbakanı kendisine teşekkür ediyor ve gelecek zirveyi kendi ülkesinde düzenleyeceğini söylüyor." "Baybars Bey, bekleyelim, görelim."

Otelin girişindeki Starbucks'a geçtim, günün kahvesinden siparişimi verdim. Başladım düşünmeye, hayatımda ilk kez geldiğim bir şehir, hiç kimseyi tanımıyorum ve 24 saat içinde Başkan Obama ile görüşmem lazım. Ben yapacağımı yapmıştım, bundan sonrası artık hayırlısı dedim, odaya çıktım, yattım.

Ronald Reagan Building'te Randevum Var

Ertesi sabah zirve başladı. 62 ülkenin delegeleriyle beraberim.Konuşmalar ardı ardına yapılıyor, yoğun bir program var. Ben Nobel Barış Ödülü sahibi Prof. Muhammed Yunus'la aynı masadayım. Dünyanın en önemli girişimcileri Başkanlık Zirvesi'nde bulunmaktan çok memnun görünüyorlar.



Elimde mektup bekliyorum.

Saat 11.00 suları.Telefonum çaldı, tanımadığım bir numara.

“I am calling from White House Mr. Altuntas.”

(Beyaz Saray’dan arıyorum Sayın Altuntas.)

“Evet dinliyorum.”

“Lütfen, saat 16.00’da Ronald Reagan Building’teki konferans salonunun girişinde hazır bulunun. Sizi eskortlarımız buradan alarak Başkan Obama ile görüşmeye götürecekler.”

Derin bir oh çektim; “İşte bu kadar” dedim.

Yaklaşık 15 dakika sonra Büyükelçiliğimizden aradılar:

“Baybars Bey, sizi Beyaz Saray’dan arayacaklar ve Başkan Obama sizi akşamüstü 16.00’da kabul edecek, bilginiz olsun istedik.”

Saat 16.00. Elimde mektup Amerikalı yetkilileri bekliyorum. Dört kişi geldiler, takip ettim.Tüm güvenlikleri hızlı bir şekilde geçtik, beni Başkan Obama’nın konuşma yapacağı konferans salonuna aldılar. 300 kişilik salonda elimde mektup tek başıma bekliyorum.

* * *

Saat 17.00. Tekrar Amerikalı yetkilileri takip etmeye başladım. Yaklaşık 15 dakika süren bir yolculukla yerin nerdeyse 10 kat altında Başkan Obama’nın kabul ofisine gittik. Başkan’ın fotoğrafçısı, Beyaz Saray Güvenlik Amiri ve Beyaz Saray’ın diğer görevlileri ile Başkan Obama’yı bekliyoruz.

* * *

Başkan Obama, üniversiteden yeni mezun bir gencin enerjisiyle odaya girdi. Sıcak karşılaması, yaptığı esprilerle ortamı oldukça yumuşattı.

Nedendir bilinmez ama kendimi onun yanında olduğumdan daha uzun boylu hissettim. Başkan Obama, mektubu aldı, yardımcısına verdi ve hep

beraber konuşmanın yapılacağı salona geçtik.

CNN International'da Canlı Yayındayım

Salonda 62 ülkeden 275 girişimci ve yaklaşık 300 kişiden oluşan dev bir dünya medyası Obama'yı bekliyordu.



Obama konuşmasında tüm dünyada yankı getiren şu cümleleri söyledi:

"Bu gece, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın bir sonraki Girişimcilik Zirvesine, gelecek yıl Türkiye'de ev sahipliği yapmayı kabul ettiğini açıklamaktan memnuniyet duyuyorum. Başbakan Erdoğan'a, Türk halkına ve Türkiye'deki özel sektör liderlerine, bu hafta ortaya attığımız ivmenin sürdürülmesine yardımlarından dolayı teşekkür ediyorum." Salonda çok kuvvetli bir alkış koptu. Tüm dünya medyası bir anda benim salona neden geç geldiğimi ve elimdeki zarfın artık elimde olmamasından durumu anladı.

ABD Dışişleri Bakanlığı



AMERİKAN BÜYÜKELÇİLİĞİ
ANKARA • TÜRKİYE

Anahtar Kelime ARAMA

Elçilik | Amerikan Vatandaşları | Amerika İçin Vize | Haberler ve Etkinlikler | Eğitim ve Kültür | Bilgi Kaynakları | English

Locations

Şimdi Buradasınız: Haberler ve Etkinlikler > Etkinlikler 2010 > Etkinlikler 2010 Liste > Türkiye, 2011 Girişimcilik Zirvesine Ev Sahipliği Yapıyor

Haberler ve Etkinlikler

- Basın Bildirileri
- Etkinlikler 2011
- Konuşma Metinleri
- Makaleler
- Washington File
- Amerika'nın Sesi

Büyüt



Başkan Obama, 26-27 Nisan'da Washington DC'de gerçekleşen ABD Başkanlığı Uluslararası Girişimciler Zirvesine katılan altı Türk girişimciden biri olan Bayhars Altundağ'ı karşılıyor. (Pete Souza-Beyaz Saray resmi fotoğrafı)

Türkiye, 2011 Girişimcilik Zirvesine Ev Sahipliği Yapıyor

26 Nisan 2010

"Bu akşam, Başbakan Erdoğan'ın, gelecek yıl yapılacak olan Girişimcilik Zirvesine Türkiye'nin ev sahipliği yapmasını kabul ettiğini bildirmekten sevinç duyuyorum. Bu nedenle Başbakana ve Türkiye'nin özel sektör liderlerine bu hafta başlayan ivmeyi devam ettirecekleri için teşekkür ediyorum." – Başkan Obama, 26 Nisan, 2010

ABD Ulusal Güvenlik Konseyi Sözcüsü Mike Hammer'ın açıklaması:

"Başkan Obama, Başbakan Erdoğan'ın, Washington'da düzenlenen çok başarılı toplantının devamı olarak bir sonraki Girişimcilik Zirvesi'ne ev sahipliği yapma önerisinden memnuniyet duyuyor. Başkanın yaklaşık bir yıl önce Kahire'deki konuşmasında belirttiği gibi ABD, dünya genelindeki Müslüman toplumlarla diyaloğumuzu derinleştirmeyi ve aynı zamanda karşılıklı saygı ve çıkarları temel alan yeni ortaklıklar geliştirmeyi istiyor. Çocuklarımızın ve torunlarımızın geleceğinin güvenceye alınması, sadece savaş ve barış konularıyla değil ekonomik fırsatların yaratılması ve toplumun katılımının teşvik edilmesiyle de ilgilidir. ABD ve dünyadaki çok sayıda ülkenin tecrübe ettiği gibi girişimcilik, muazzam potansiyelin kilidini açabilir, eğitimi teşvik edebilir, inovasyonu canlandırabilir ve istihdam yaratabilir. Başbakan Erdoğan'ın bu konudaki liderliğini derinden takdir ediyoruz. Bu, Türkiye ile ABD arasındaki stratejik ortaklığın derinliği ve genişliğinin diğer bir somut örneğidir."

Bağlantılar

ABD Başkanlığı, Uluslararası Girişimciler Zirvesi

Elçilik | Amerikan Vatandaşları | Amerika İçin Vize | Haberler ve Etkinlikler | Eğitim ve Kültür | Bilgi Kaynakları
Bize Ulaşın | Site Yöneticisi

AMERİKAN BÜYÜKELÇİLİĞİ



Eko Finans

Türkiye sevinci

Başkan Obama, Girişimcilik Zirvesi'nin seneye Türkiye'de olacağını açıkladı, salon alkıştan yıkıldı. Müslüman girişimciler alınan kararı sevinçle karşıladı

Fikir nasıl ortaya çıktı?

Teklifini mektupla iletti

Sonuçta, CNN International, 21.yüzyılın en önemli girişimcilik hareketi olan “Başkanlık Girişimcilik Zirvesi”ni benimle yani bir Türk girişimciyle değerlendirdi. BBC hemen randevu istedi. Bloomberg Washington Stüdyoları beni canlı yayına Beyaz Saray yetkilisi ile beraber davet etti. ABD’nin en önemli radyo kanalı NPR, tam 30 dakika yine benimle yani bir Türk girişimciyle Obama Zirvesi'ni değerlendirdi. Bizim medyada ise haberler birinci sıradan giriyordu. Neticede hem Amerika Birleşik Devletleri hem de Türkiye bir taşla iki kuş vurmuş oldu. 24 Nisan sorunları unutuldu ve 26 Nisan akşamı ibreler Türkiye’ye döndü. ABD Başkanlık Zirvesi’ne Türkiye resmen damgasını vurdu. Namık Tan, bu başarının onuruna Büyükelçiliğimizde verdiği yemek öncesi resepsiyonda şunları söylüyordu.

“Türkiye en az 10 milyon dolarlık bir tanıtım yapmış oldu bu olayla.”

Tüm bunların ülkemize maliyeti ise sıfır dolardı.

Radarları iyi çalışan bir Başbakanlık ekibi, Başbakanımız Erdoğan’ın Türk girişimcisine güvenmesi, alışılmışın dışına çıkarak bu girişimciye mektup teslim etmesi ve bu mektubu Obama’ya elden vereceğim diye ısrar eden bir girişimci...

Sonuçta kazanan Türkiye oldu.

Hayatımda ilk kez gittiğim Washington’da Beyaz Saray, CNN International, Başkan Obama, MPR, Türk Büyükelçiliği, hepsini 2 günde

ziyaret ettim. Başkan Obama'dan sonra kravatımı çıkarıp t-shirt'ümü giyerken sırtımdan dünya dolusu yük kalkmış gibi hissettim.

Ülkem için bir girişimci olarak yaptıklarım ortada, ülkemin ne kazandığı da.

Hayatımın en güzel 2 günüydü diyebilirim...

Recep Tayyip Erdoğan'dan şunu öğrendim:

Güvenmesini bileceksin. Mektup olayında iş fikrine odaklandı ve mektubu elçiler yerine bir girişimci ile göndermeyi tercih etti. Alışılmışın dışındaki pratik tavrı ile sonuç aldı. Demek ki kalıpların dışına çıkmasını bileceksin.

II. BÖLÜM

Hayatım

Bardağın dolu kısmına bakan ‘girişimci’ olur,

boş kısmına bakan ‘memur’ olur’’

4

Baybars Bebek

> *"Para elin kiridir" denilen bir toplumda parayla haşır neşir olanlara ilk takılan lakap "Yahudi"dir. Bana da evde "Yahudi" derlerdi, ancak bu tanımlama bir küçümseme manasında değildi. Kendi yapamadıkları bir şeyi, ticaretteki başarıyı, takdir etme yöntemiydi bu.*

Annem Edirneli, babam Giresunlu, ben de 27 Ekim 1970 İstanbul doğumluyum. Annem ilkokul öğretmeni, babam da askerdi. İstanbul Kasımpaşa Deniz Hastanesi'nde doğduktan kısa bir süre sonra, iki yaşında tekrar İstanbul'a dönmek üzere Edirne'ye, anneannemle dedemin yanına gönderilmişim.

Ben doğduktan 2 yıl sonra da kardeşim dünyaya gelmişti.Edirne'de o zamanlar mahallede Yahudi komşularımız olduğu için, çocukken Yahudice(İbranice) kelimeleri telaffuz edebiliyordum. Hatta anneannemim annesine "momo" derdim.

Babamlar 7 kardeş, annemler 6 kardeşti. İçlerinde bir tane dahi iş adamı yoktu. Babaannem ile dedem, her ikisi de ilkokul öğretmeniydi, annemde mesleğini kendi babasından miras almıştı. Annemin babası ilköğretim müfettişiydi. İleride ben de İngilizce Öğretmenliğini kazanarak, öğretmen olma yolunda en önemli adımı atmış olacaktım.



Anneannem Ayşe Berra Korkut’un kucağında ağlarken

Aile bireylerim, ailemizde hiçbir girişimcinin ve iş adamının olmamasına karşın benim bu kadar girişimci olmamı Edirne’ye bağlarlardı. “İki yaşına kadar Edirne’de Yahudilerin içinde büyüdü, o yüzden böyle oldu” derlerdi.

“Para elin kiridir” denilen bir toplumda parayla haşır neşir olanlara ilk takılan lakap “Yahudi”dir. Bana da evde “Yahudi” derlerdi, ancak bu tanımlama bir küçümseme manasında değildi. Kendi yapamadıkları bir şeyi, ticaretteki başarıyı, takdir etme yöntemiydi bu. İlkokulum Fındıkzade Gazi İlkokuluydu, ortaokula da Çapa Ortaokulunda gittim. Liseyi Şehremini Lisesi’nde tamamladım.

Tüm bu okullar ve evimiz bir birlerine çok yakındı. Yani, 17 yaşına kadar yaklaşık 3 kilometrekarelik bir alan içinde döndüm dolaştım.

Giresun, her ne kadar baba memleketim olsa da, biraz geç tanıştım. Dedemin kız kardeşi Arife Halamın ısrarlarıyla Giresun’a gittim ve hayran kaldım. Halam ısrarında haksız değilmiş.

Giresun, dünyanın sağlık merkezi olmaya aday ve Karadeniz’in incisi bir şehir. Kalp hastaları için havası çok iyi geliyor. Meraklısına bir tüyo vermek isterim. Giresun’da artık fındığı kavurarak pek satmıyorlar. Çünkü fındığın üzerindeki o ince zar, dünyanın en etkili anti-oksidanı olarak tespit edilmiş.Pek çok ilaç firması bu ince zarı satın alıyor Giresun’da. Bu yüzden, sakın fındığı kavurarak yemeyin, bu ince zar çok faydalı.

Arife Hala’ya da Giresun’a gittiğinizde uğrarsanız, size mısır ekmeği ile bakın ne Giresun yemekleri yapıyor... Bu kitapla giderseniz öğle yemekleri Arife Hala’dan:)

İlkokul öğretmenim annemdi. Bir yıl sabahçı, bir yıl da öğlenci olmak üzere 5 yıl beraber gittik okula. Sınıfta anneme “öğretmenim” diyordum. Sınıfta öğretmenin çocuğu olarak diğer arkadaşlarıma hep örnek olmam gerekiyordu. 60 kişilik sınıfımızda en çok laf yiyen ben oluyordum, haklı haksız. Öğretmen haksız yere bana bir şey yapsa da, eve gidip öğretmenim hakkında sızlanma ihtimalimin olmaması her halde benim için değil ama annem için büyük bir avantajdı.

Annem iyi bir öğretmen olduğu için her zaman kendisine A şubesi verilirdi. Sınıfın 308 no.lu öğrencisi olarak, hedefimiz kolej sınavlarında iyi bir okulu tutturmaktı ancak benden böyle bir sonuç çıkmadı.

* * *

İlkokul 3.sınıfa kadar babamın görev yeri olan Çerkezköy 3. Zırhlı Tugay Komutanlığı'na giderdik hafta sonları. O zamanlar kaldığımız lojmanların etrafında hiçbir şey olmadığı için, esen rüzgârın sesi beni ürkütürdü. Çerkezköy'ün, kışın buz gibi havasını hatırlayınca hâlâ iliklerime kadar titrerim. Okul haziran ayında tatil olunca tüm yaz tatilini Çerkezköy'de geçirirdik. Bol bol legolarla oynar, askeri gazinonun bahçesindeki salıncaklarda bütün yaz sallanırdık.

Babam emekli olup eve geri dönünce, evdeki yönetim şekli tamamen değişmişti. Sabahları tam 06.00'da kapımız çalınırdı ve 5 dakika içinde uyanmaz isek bir çay bardağı soğuk suyu suratımızda bulurduk. 06.15'te 10 mekik, 10 şınav ve çeşitli el kol hareketlerinden oluşan sporumuzu yapmak zorundaydık. İlkokul dördüncü sınıf öğrencisi olarak bayağı keyifsiz olan bu düzen, Pazar günleri dâhil lise yıllarına kadar devam etti. Evimizde değişik bir yetiştirme metodu vardı. Bu yaşıma kadar gözlemledim, hiç böyle bir metoda rastlamadım.

Bu disiplin ortamı, çocukça isteklerimizde bile karşımıza engel olarak ortaya çıkıyordu. Annemle babam çok istememe rağmen bana bisiklet almamışlardı ama anneannem emekli maaşıyla almıştı bana o bisikleti ve kardeşimle beni alt komşunun oğlunun bisikletini dilenmekten kurtarmıştı. Bu bisiklet hikâyesi, aslında çocukluğumla ilgili aile ortamında her şeyi özetleyen bir durum. Evdeki bu değişen şartların nihayetinde, sanırım 17 veya 18 yaşındayken, çocukluğumdan beri bir dediğimi iki etmeyen ve 2 yaşıma kadar da bana bakan anneannemin evine geçtim.

Anneannemin vefatının beni yıkması da sanırım yine çocukluk yıllarıma kadar dayanan bilinçaltı reaksiyonlardandı. Babam emekli olunca, hafta sonları Çerkezköy'e gitmek yerine farklı bir hafta sonu programı takip etmeye başladık. Önce okuldaki flüt kursuna, oradan da Anadolu Hisarındaki Marmara Üniversitesi'nin basketbol kursuna götürürdü. Ayrıca müzeleri gezerdik ailece. Müze gezileri benim için gerçek bir felaketti ama bu felaketten de iş çıkarmasını biliyordum.

Aşağıdaki hikâyeyi okuyunca, ilkokuldayken bana aile içinde “Yahudi” demelerinin pek haksız bir niteleme olmadığını anlayacaksınız sanırım.

Hattuşaş Taşına Doğru Müşteriyi Bulmak

Yıl 1981, Ankara’da Anadolu medeniyetleri müzesi açılmış, hafta sonu oraya gideceğiz. Hayatımın en sıkıntılı zamanlarını bu müze gezilerinde yaşıyorum. Anadol otomobilimize bindik, müzenin yolunu tuttuk. Döndük, Pazar akşamı hafta başına hazırlanıyoruz. Ayakkabılar cilalanıyor, elbiseler gözden geçiriliyor, ütüleniyor, defterler kontrol ediliyor.

Ertesi gün sosyal bilgiler dersi var, konu Hitit uygarlığı. Sokakta bulduğum bir taşı ayakkabılarımı cilalarken cilaladım, annemin küpe kutusuna koydum, ambalajladım. Annem de ders materyalleri ile sınıfa gelen öğrencileri pek takdir ediyor, sürekli ansiklopediler taşıyorum sınıfa.

Kim anlatacak konuyu? Sınıfın en çalışkanı Serdar kalktı, bir güzel Hitit uygarlığını anlattı; başkenti Hattuşaş’tı. Sonra bir taş çıkardı, “Konu ile ilgili bir materyal getirdim, Hattuşaş taşı” dedi. Kutuyu açtı taşı gösterdi. Öğretmen şaşkın, “Nereden buldun bu taşı?” “Öğretmenim” dedi, “Baybars satıyor...” Pazar günü ayakkabılarımla birlikte cilaladığım taşı Serdar’a Hattuşaş taşı diye dersten önce 2,5 liraya satmıştım! Öğretmenim (annem), “Hemen arkadaşının parasını iade ediyorsun, taşı alıp dışarıya atıyorsun.” Cetvelle ellerime vurdu, hemen sınıftan eve gönderdi beni, yani verilebilecek en ağır cezayı verdi. Böylece öğretmenimden ilk girişimimin karşılığını fazlasıyla almış oldum. Öğretmenim, yani annem, haklıydı; öyle bir ev ortamı ki para konuşmak ayıp bir şey, Holde bir çanak vardı, oraya para konulur, biz de haftalık harçlığımızı oradan alırdık.

Elbette bu hikâyede etik açıdan problemler var ama binlerce öğrenci Amerika’ya gidip mastır yapıp ne öğreniyor? İlkokul dördüncü sınıftaki o öğrencinin iş fikrini ve satış başarısını! Yaptığım ne? Müşteriyi doğru tespit ediyorum; satmak için 60 kişiye gitmedim, doğrudan Serdar'a gittim, alıcı o. Üstelik alacak parası var, çalışkan, bu işlere meraklı.

Öte yandan müşterimin malı alacağından da eminim. Ona uygun bir ürün ortaya çıkarıyorum, dikkatinizi çekerim. Araştırmamı yapıyorum, bu hafta derste Hitit Uygarlığı işlenecek, materyal ihtiyacı var. Müşterinin kabul edeceği bir fiyat da belirliyorum. Fiyat belirlemek bir girişimcinin en zor

işidir, 10 lira desem pahalı bulabilir, 1 lira desem ucuz kalabilir. O zaman satamam; 1 lira ucuz, o zaman vardır bir yanlışı diye düşünecek; 10 lira desem o mal o parayı etmez diyecek. Yani fiyat hem cebine uygun olacak, hem de o malın o parayı ettiğine inanacak. Bir malın fiyatını belirlemek çok zor bir iş; o zor işin üstesinden kolaylıkla gelmişim. Bana maliyeti sıfır olmasına karşın 2,5 lira fiyat belirlemiştim. 5 lira da diyebilirdim ama satamayabilirdim.

Para Nakli Ameliyatlarına Erken Başladım Ancak...

Böylelikle ilk "para nakli ameliyatım", başhekimin müdahalesi ile sonuçsuz kalmıştı.



Mezun olurken hem annem hem öğretmenim

Meral Altuntaş'ın elini öpüyordum...

Bugün bile cevabını bir türlü bulamadığım bir soru vardır orta okul yıllarıma ait. Ortaokuldayken, yani 12 veya 13 yaşındayken, gece yarısı 04.00 gibi saatimi kurar ve evde herkes uyurken gizlice camiye sabah namazına giderdim. Kafamı kurcalayan soru şudur: Evimizde namaz kılan kimse yoktu, ne evde, ne de dışarıda dini açıdan hazırlayıcı bir ortam yoktu. Kimse bana kalk da camiye git te demiyordu. Ancak, sabah ezanını duyunca kalkıp camiye gitmez isem müthiş derecede rahatsız olurdum. İşte bu rahatsızlığın sebebini hâlâ çözemedim.

Gerçi yaşım ilerleyince bu alışkanlığımı devam ettiremedim ama hâlâ ilginç bir anı olarak hafızamda yer etmiştir o günler. Hatta şunu da hatırlarım. Sızıntı diye bir dergi çıkıyordu o zamanlar. 'İnsanın Yaratılışı' diye bir makale göndermiştim o dergiye o yaşlardayken. Hem makalem yayınlanmış hem de bana bir yazı yazmışlardı. Yazıda benimle tanışmak istediklerini söylüyorlar ve Beddiüzaman'ın kitaplarını okumamı tavsiye ediyorlardı. Ne kendileriyle tanışabildim, ne de o kitapları okuyabildim. Ama yine de ilkokul son sınıftan itibaren insanın nasıl ve neden yaratıldığı konusunun en çok kafamı kurcalayan konu olduğunu hatırlıyorum.



Kendi öğrencilerimi mezun ederken de

Kolejleri kazanamadım ama, hem ortaokulda hem de lisede başarılı bir öğrenciydim. En iyi dersim de matematikti. Orta birinci sınıftan lise sona kadar her yıl matematik dersine ayrı bir matematik öğretmeni geldi. Hepsinden de 2 dönem matematik notum 10'du. Bu arada lise ikinci sınıfta, lise müfredatının dışına çıkarak yaptığım "ikinci dereceden iki bilinmeyenli denklemlerin koordinat ekseni üzerindeki gösterimlerine" ilişkin çalışmayı matematik öğretmenim bizzat alıp Gebze'ye TÜBİTAK'a götürmüştü.

Hatta, Lise 1.sınıfta matematik hocası bir müddet derslere gelmeyince, sınıf geri kalmasın diye okul idaresinin talimatıyla matematik derslerini bir müddet ben vermiştim.



Sağımda: İlkokul öğretmenim (annem),

Solumda: İlkokul öğretmenimin yani

Her dönem takdirname de getiriyordum. Ancak okul birincisi olamadığımız için her karne döneminde evde “gereğince başarılı” olamadığımız mesajını hemen alıverirdik. Aldığım takdirname için annemden ve babamdan işittiğim standart tek cümle olurdu: “Görevini yerine getirmişsin.”

Ortaokul son sınıfta Kuleli Askeri Lisesi sınavları vardı. Asker olmayı çok istiyordum. Yazılı sınava Türkiye’den 5000 kişi girmişti, ben 78.oldum. Sonra sözlü sınava aldılar, sınavı geçtim. Daha sonra spor sınavına aldılar. Onu da geçtim. En son aşama Haydarpaşa Askeri Hastanesinde 10 gün sürecek olan sağlık kontrolü idi. Elimize bir kağıt verdiler; 10 günün sonunda kâğıttaki 20 doktorun da ‘Uygundur’ kaşesini alırsanız, gidip kaydınızı yaptırıyorsunuz. 9.günün akşamı tam 19 doktorun uygundur kaşesini toplamışım. Sadece 1 doktor kalmış. O kadar sevinçliyim ki, Teğmen’lik hayalleri kurarak yattım uyudum. Ertesi günü sabah 10 da heyete girdim, ve sonuç: Uygun Değildir !

Şok olmuştum. Bel kemiklerimin arası 1 mm yerine 2 mm açıkmış. Doğuştan gelen bu ortopedik durumdan dolayı ileride ağır yük kaldıramayacağım vs sebeplerle elendim.

Günlerce ağlamıştım. İşin ilginç yanı, Kuleli Askeri Lisesi’nin komutanı da babamın devre arkadaşıydı. Hatta oğluyla beraber tüm sınavlara beraber girdik çıktık. Babam ‘hayırlısı’ diyerek, torpil yaptırmadı ve Şehremini Lisesi’ne kaydımı yaptırdım.

Yoksa şimdi size ‘Bir Kurmay Albayın Anıları’ diye bir kitap yazıyor olacaktım:)

Çocukluğumun en favori kırıntıları. Bunları belki sizler de hatırlarsınız. Ne kadar çabuk geçmiş yıllar !

Cuma akşamları 19.00 : Heidi

Her akşam 20.00 : Uykudan Önce. Adile Naşit ismimizi söyleyecek mi bakalım ?

Cumartesi günleri saat 16.00 : Tatlı Cadı

Pazar sabahları saat 10.00 : Amerikan Western Filmleri

Turgut Özal'ın KDV reklamı : Önce alışveriş, sonra fiş !

Doğru Ahmet'le Bay Yanlış !

Pazar akşamları 23.00 : Dallas – Ceyar – Sue Allan – Boby – Bay Yuing

Eurovizyon Şarkı Yarışması: Çetin Alp'ten İşteeee Operaaa, Ajda'dan Aman Petrol

Pazar akşamları Şahin Tepesi

Pazar günleri Bonanza

Cuma akşamları 19.00 : Şeker Kız Candy

Milliyet Çocuk Dergileri

Pamukbank Çocuk Sinemaları

İş Bankası Kumbaraları

Çocuk filmi : Şampiyon

Cumartesi öğleden sonraları : Uzay 1999

Jaws

Baretta, 1 milyon dolarlık adam, Komiser Colombo

Küçük Ev, Laura Ingıls

Evet-Hayır Yarışması.Başınızı emme basma tulumba gibi sallamayın.

Yılbaşında 23 50 Nesrin Topkapı, 24 00 Zeki Müren

Çocuk Kalbi

Kung Fu

Ayşegül kitap serisi

Pinokyo

İstiklal Marşı ile kapanan televizyon yayını

Red Kit ve Dalton Kardeşler

Tom & Jerry

Tommiks, Teksas, Mister NO

Bütün Dersler Kitabı

Tombul Matematik Dergisi

Hop hop, değiş tonton

Beyaz Gölge – Basketbol takımı

Almanya'dan gelen resim defterleri, boya kalemleri

Her sabah andımız

Beslenme sepeti

Halı Dükkânına Transfer Oldum, Soyuldum

Lise 3.sınıftayım – Mayıs ayı. Fındıkzade'de Şirvan Halı diye bir halı dükkânı vardı. Bir akşam önünden geçerken gördüm ki dükkân sahibi birkaç yabancı turiste bir şeyler anlatmaya çalışıyor ama anlatamıyor. Yardımcı oldum.

Dedi ki: "Akşamları okul çıkışı gelip burada bana yardımcı olursan sana satıştan yüzde 10 veririm."

O sıralarda akşam okul çıkışı gidip aldığım bir kız arkadaşım vardı. Halıcının bu teklifinden sonra kızcağıza sadece bir veda mektubu yazdığımı hatırlıyorum. Girişimcinin aşkı ancak bu kadar olur! Ertesi akşam Alman karı-koca bir çift turist geldi. Yaklaşık 1 saatin sonunda 25.000 Marklık bir halı aldılar. Dükkân sahibi de ben giderken yüzde 10'unu, yani tam 2500 Markı nakit olarak bana verdi. Şaşkınlık, zevk ve mutluluk, hepsi bir aradaydı. Şu anda dahi kelime bulamıyorum o anı sizlere ifade etmek için. Neticede her hafta evden aldığım harçlıkla günde sadece 1 kola içebilecek paraya sahip iken, bir anda cebimde 2500 Alman Markı vardı.

* * *

O hafta sonu gittim. Adidas eşofman, spor ayakkabı, gömlek, vs. bir sürü şey aldım kendime. Yine de ancak 500 Markını harcayabilmiştim paramın. Bu arada akşamları halıcıda hazır oldayım. Pazar günleri de açalım dükkânı, tam gün gelebilirim demiştim halıcıya.

Bu arada 2000 mark hep cebimde. Okula onunla gidiyorum, yatağa onunla giriyorum.

O akşam, Fındıkzade'den aşağı doğru inen yolun sonundaki lunaparka gideyim dedim. Lunaparktayım. İnsanlar toplanmışlar, 3 kâğıt denen bir oyun oynuyorlar. Yaklaşık yarım saat dikkatle oyunu izledim. Hemen hemen hepsini biliyordum kâğıtların.

Deneyeyim dedim. Sonuç: Tam 15 dakika içinde 2000 markımın tümünü kaybetmiştim.

İki adamın koluma girip beni Fındıkzade'ye kadar getirdiklerini hatırlıyorum. O olaydan sonra 15 gün yatağımdan dışarı bile çıkmak istemedim. İnsanlardan nefret etmiştim.

Yüce Allah beni 2000 Mark değerinde bir kurstan mezun etmiş ve uygulamalı bu kursta öğrendiğim bütün ömür boyu işime yarayacak bir deneyim olmuştu. Öğrendim ki, 'şans oyunu' denilen şeyler aslında 'şanssızlık oyunu'. Kaybetmeniz için de şansa ihtiyacınız yok! Şunu anladım ki kolay gelen para kolay da gidebiliyordu. Lunapark meselesi bana çok iyi bir hayat dersi olmuştu. O günden bugüne kadar bir tek milli piyango bileti bile almamışımdır.

Ancak şunu da itiraf etmeliyim ki, kazandığım o ilk 2500 Mark hayata bakış açımdaki kırılma noktası oldu. Obama'ya uzanan yolun başlangıcı...

Yaptığım hesap çok basitti. Annem, benim bir saatte kazandığım bu parayı kazanmak için 3 ay boyunca çalışıyordu. Bu hesabı yaptığınız an, zaten rotayı da belirlemiş oluyorsunuz.

Sultanahmet'te Kart Sattım

Üniversite hazırlık dershanesine gitmeme kararı aldım ve gitmedim. Lise sonda her Salı Sultanahmet'e gidiyordum, çünkü ne kadar gereksiz gördüğüm ders varsa hepsi Salı gününe toplanmıştı. Beden Eğitimi, Resim, İş Teknik ve Milli Güvenlik Dersi Salı günüydü.

Sultanahmet'te kartpostalları aldığımız bir yaşlı amca vardı. Önce kartları alıyorduk, akşama kadar satıp akşam da parasını amcaya ödüyorduk. Sultanahmet'te bu kartpostalları satanların cebinde para olmadığı için orada şöyle bir sistem gelişmişti; Önce sat, sonra öde sistemi. **Açıkçası bu yaşıma kadar uyguladığım ve artık 'Baybars Altuntaş'ın Para Kazanma Formülü' diye ortaya çıkan bu sistem, işte o yıllardan edindiğim bir alışkanlıktı.**

Kendi networkunuzu mutlaka oluşturun

Mutlaka insan koleksiyonu yapmaktan hoşlanmalısınız. Bu konuda Türkiye'de belki de en başarılı insanlardan biriyim. Başarımda insan koleksiyonu yapmamın çok önemli katkıları vardır. Melek yatırımcı olarak

girişimcilerim benim bu koleksiyonumdan da istifade edebiliyorlar, ki bu da beni ortaklık kurduğum girişimcilere paranın dışında verdiğim en önemli sermaye diye düşünüyorum. İstiyorum ki tüm girişimciler insan koleksiyonu yapmaya çok erken yaşlarda başlasınlar.İşte size kendi takip ettiğim yöntemler:

24. Derneklerle haşır neşir olun.Sadece konunuza giren derneklerle değil, her türlü dernekle irtibatta olun, resepsiyonlarına katılın, networkünüzü genişletin.

25. Tanıştığınız kişilerden kartvizitlerini alın, numaralandırın ve bilgisayarınıza kaydedin. Tanıştıktan en geç 48 saat içinde mutlaka kendileriyle tanıştığınıza ne kadar memnun olduğunuzu belirten bir mail gönderin.

26. Network yapmak yaşam tarzınız olsun. Cebinizde kartvizitiniz olmadan tuvalete bile gitmeyin.

27. Networkünüzü genişletirken interneti sakın ihmal etmeyin. Facebook, Linkedin, Twiter mutlaka olmanız gereken yerler. Hergün mutlaka en az 2 tweet atın. Beni tweet'ten takip edin, facebook sayfama abone olun.

Sultanahmet'te öğrendiğim bir ikinci önemli konu da şuydu: **Para kazanmak için ille de paran olması gerekmiyor.** Oradaki yaşlı amcanın gözü beni tutmasaydı, bana o kartları vermez ve ben de para kazanamazdım. Ben de şöyle bir taktik uyguladım: Akşamları gidip en erken parayı ödeyen hep ben oldum. Yaşlı amcanın bir anda en yakın arkadaşı olmuştum. Yaşlı amca bütün zabıtaları tanıdığı için benim kısa zamanda Sultanahmet'te prestijim artmıştı. Yaşlı amcaya karşı hep dürüst oldum. Orada öğrendim ki hayatta en büyük sermaye: Dürüst olmak!

* * *

Üniversite tercihlerimi yaptım ve ailem ve arkadaşlarım dâhil hiç kimseye söylemedim. Kısa zamanda hayata atılmayı kafama koymuştum. Bir saatte kazandığım 2500 DM bakış açımı değiştirmişti.

ÖYS tercih formunu tek başıma doldurdum.18 tercih hakkımız olmasına rağmen, 5 tercih yaptım. Okumaya pek niyetim yoktu. Birinci tercihim Boğaziçi Üniversitesi Turizmcilik bölümüydü, 2 yıllık bölümdü, bu yüzden tercih ettim. Diğerleri de Boğaziçi Üniversitesi'nin yabancı dil puanıyla alan bölümleriydi. Nasılsa kazanamayacaktım. Kazanamadığım üniversitenin adı bari Boğaziçi olsun dedim.

Tercihleri gönderdim. Tüm ailem ve okuldaki hocalarım Tıp Fakültesi yazdığımı sanıyorlar.

* * *

Temmuz 1987. Lise bitmiş, yaz tatilindeyim.

Tercihleri gönderdikten sonra yaz tatili gelmiş ve ben iş aramaya başlamıştım. Paranın bol olduğu yer Sultanahmet ve Laleli civarıydı. Nasılsa üniversiteyi de kazanamayacaktım, gözüm kulağım halıcılarda. Şirvan Halıyı artık tercih edemezdim.Sultanahmet'te halıcıların verdikleri komisyonlar yüzde 50'ye kadar çıkıyordu. Ayda bir halı satsam 15.000

Dolar kazanırım diye hesaplıyordum. Fakat halıcılarda iş bulmak o kadar da kolay değildi.

* * *



Gazetenin seri ilanlar bölümünde küçücük bir ilan vardı. “Laleli’de seyahat acentesine ofis boy aranıyor.”

Aradım. Telefona çıkan arkadaş “lise öğrencileriyle çalışmıyoruz” dedi, kapadı.Tekrar aradım; “siz bana adresi verin” dedim. Bu acenteye girmeliydim. Ofis boy her yere bir şeyler getirip götüren insan demekti. Böylelikle Laleli’de halıcılara gidip gelirken kendimi sevdirir, oradan bir halıcıya geçerdim.

Hedef kitlenizi

çok iyi belirleyin

İş fikrinizin pazarlama planını hedef kitlenize göre hazırlamanız gerekir. Örneğin İngilizce Kursu satacaksınız. Hedef kitleniz kim? Üniversite öğrencileri mi ? İlköğretim öğrencileri mi? Yurtdışında mastır yapmak isteyenler mi? KPDS sınavına girecek olanlar mı? Deulcom'da burada sıraladığım her hedef kitle için farklı bir pazarlama geliştiriyoruz.

28. Hedef kitleniz pazarlama planınızın nasıl bir şey olacağını büyük ölçüde belirler.

29.Hedef kitlenizi belirlemeden sakın reklam ajansınızın karşısına oturmayın. Boşuna paranız ve zamanınız gider.

30. Hedef kitlenizi belirler belirlemez ilk yapmanız gereken ‘doğru sloganı’ bulmanızdır.Hedef kitlenize en fazla 3 veya 4 kelimeyle hitap etmeyi becerebilmelisiniz. Bu mesaj, onları anladığınızı – ihtiyaçlarının ne olduğunu bildiğinizi – bu ihtiyaçlara en kaliteli şekilde ve en hesaplı ücretlerle karşılık verdiğinizi içermeli.

Fınıdıkzade’den Laleli’deki Gençtürk caddesine yürüyerek Köy-tur’u buldum. Remzi Kadıköylü, acentenin sahibi, ilk patronum oldu ve 80 kişi arasından ben seçildim. Asgari ücretle işe başladım.

Bu arada acenteye yabancı turistler geldiğinde Sultanahmet’te öğrendiğim İngilizceyle uçak biletleri hakkında bilgi de veriyordum.

Aradan yaklaşık 1 hafta geçti. Remzi Bey odasına çağırdı:

“Senin İngilizcen de var. Geç şu masada uçak bileti düzenlemeye başla. Ticketing bölümüne alıyorum seni” diyerek ofis boy’luktan terfi ettirdi.

Ancak ben hep sonuç odaklıydım. Ofisboy’luk belki daha alt kadro işiydi ama benim acenteye girişimin sebebi piyasada adam tanıyıp yatay geçiş yapmaktı. Pek hoşlanmadım Remzi Bey’in talimatından ama “hayır” demek hiçbir zaman kitabımda yazmadığı için “çok teşekkür ederim” diyerek masaya geçtim.

Masam acentenin tam girişindeki masaydı. Acenteye her giren önce bana geliyordu.



Çok kısa zamanda anladım ki bu ticketing işinde çok para var.1987 yılı, Türkiye'ye müthiş bir Arap akını vardı. Ayrıca, İran – Irak savaşından dolayı ABD'ye ve İsveç'e gitmek, daha doğrusu kaçmak isteyen bir sürü müşterimiz vardı. Hem Araplar, hem İranlılar uçak biletlerini aldıktan sonra bahşiş de bırakıyorlardı.

Bu işi çok sevmiştim. Acentede benim dışımda 3 kişi daha ticketing personeliydi. O sıralarda günde, o zamanın parasıyla 7 milyon TL bilet satışını tek başıma gerçekleştiriyordum. Hem Remzi Bey'den aldığım maaş, hem de bahşişlerimle lise son sınıfı yeni bitirmiş 17 yaşında genç bir insan olarak ayda ciddi sayılacak bir gelirim oluşmuştu. Aynı zamanda bir yandan da acentede sarraflık yapmaya başladım. Acenteye gelen ve cebinde Dolar veya Alman Markı olan müşterilerin paralarını Türk Lirasına çevirip, aldığım Dolar ve Markları da Kapalıçarşı'da satıyordum.

İşin bu sarraflık yanı, benim bugünkü başarımın temelidir diyebilirim. Herkesten önce "paranın kokusunu" alma yeteneğim o sıralarda gelişti. Acenteye giren müşterinin cebinde Dolar mı var, Mark mı var; Libya'ya mı bilet isteyecek yoksa Stockholm'e mi daha kapıyı açarken anlıyorduk.

Sahte parayla gerçek parayı da kısa zamanda dokunur dokunmaz anlar hale gelmiştim. Sarraflık yaparken gelişen bu yeteneğimin bana hayatımda çok önemli bir anahtar olacağını çok sonraları anladım. Sahte insanla gerçek insanı ayırt etmek için de bir dokunuş yeterli olmaya başlamıştı bana.

* * *

Bu arada acenteye haftanın 7 günü sabah 08.00, akşam 22. 00 arası geliyordum. Remzi Bey akşamları da bana muhasebe defteri tutmayı öğretiyordu. Bileti satıyor ve akşamda muhasebesini işliyordum. Pazar günleri dâhil çok zevkle çalışıyordum.

Ahmet Zorlu Endonezya'da Benim Yüzümden...

Ancak bir pazar günü "keşke doğmasaydım ya da madem doğdum bu işe hiç girmeseydim" dedirtecek bir olay oldu. Her zamanki gibi acentede

Pazar günü tek başımaydım. Telefon çaldı.Açtım. Karşımda Ahmet Zorlu. Endonezya'dan arıyor.

Ahmet Zorlu ve üst düzey 5 yöneticisini Jakarta emniyet amirliğinde vizeleri olmadığı için göz altına alınmışlardı. Ahmet Bey, telefonda oldukça kızgın.

Hat kesilmiş gibi yapıp, telefonu kapadım, Remzi Bey'i aradım. Remzi Bey Kumburgaz'da yazlıktaydı, hemen kalktı acenteye geldi. Ahmet Zorlu'yu yatıştırmak mümkün değildi. Her ne kadar Remzi Bey'in Denizli'den akrabası da olsa pek yatışacak gibi durmuyordu.

Biletlerle ben ilgilenmiştim ancak biletleri yabancı bir havayolu kesmişti. Biletleri düzenlerken vize kontrolünü yapmak, biletleri kesenin göreviydi ancak havayolundaki ticketing uzmanı Endonezya vizesini atlamıştı. O tamam deyince tabii ben de kontrol etmedim. O muhtemelen bana güvendi, ben de ona güvendim. Kabak, Ahmet Zorlu'nun başına patladı.

Bu, Ahmet Zorlu ile 1988 yılında son görüşmem oldu. Bir daha bizim acenteden bilet almadı.

Ancak, tam 23 yıl sonra, 2011 yılında Lütfi Kırdar Spor Salonunda 3000 gencin katılımıyla gerçekleşen Doğa Kolejleri T-MBA zirvesinin açılış anonsunda bir anda irkildim:

"Bu yılki zirvemizin açılışını ülkemizin önde gelen 2 önemli girişimcisi yapacaklar. Onlar için kuvvetli bir alkış istiyorum sizlerden. Sayın Ahmet Zorlu ve Sayın Baybars Altuntaş, sahneye bekliyoruz sizleri efendim..."



Konferans sonrası, Ahmet Abi’ye konuşmacı arkadaşının yani benim kim olduğunu bir hatırlatayım dedim. İkimizin de dehşetle andığı o anı, bugün ikimizin de yüzünü güldüren bir anı olmuştu. Bu anın hatırası olarak da yandaki fotoğrafı çektirdik.

Köytur’da çalışırken birkaç ay sonra kara haber geldi. Boğaziçi Üniversitesi İngilizce Öğretmenliği Bölümünü kazanmıştım.Son tercihim tutmuştu ve bu hiç de beklemediğim bir şeydi.Tam da işleri yoluna koymuş, Laleli’de çevre edinmiş, para kazanmaya başlamışken, bu sonuca seveniyim mi üzüleyim mi bilemedim. Remzi Bey dedi ki, “Hiç üzülme. İlk yıl nasılsa hazırlık sınıfında okuyacaksın.Part time devam edersin burada.”

Ekim ayından itibaren öğlene kadar acenteye gidiyordum, öğleden sonra Taksim’den 559C ile okula. Akşamları da saat 20.00 gibi tekrar acenteye dönüyor, akşam 22.00’e kadar muhasebeye yardımcı oluyordum Remzi Bey’e. Ta ki Remzi Bey acenteyi Çelebi Turizm’e satana kadar devam etti bu böyle.

* * *

Ertesi yıl üniversitelerin taban puanları açıklandı. Boğaziçi Üniversitesi İngilizce Öğretmenliği Bölümü’nün taban puanı 565,035 idi. Yani benim puanım. Son tercihimi sonunculukla kazandığımı anladım. Sınavda 1 soru daha yapamasaydım, hayatımın akışı nasıl değişirdi diye düşünürüm bazen.

* * *

Remzi Bey, Köytur’u Çelebi Turizm’e satınca, yeni Genel Müdür Halim Güreş, öğrenci olduğum için benimle çalışamayacağını söylemişti. Böylelikle çok sevdiğim işimden de ayrılmış oldum. Köytur’dan ayrılınca hızlı bir şekilde özel ders vermeye koyuldum. Cumartesi Pazar günleri akşama kadar özel ders veriyordum. Ayrıca, yine Laleli’de çocuk turları düzenleyen bir seyahat acentesinde çalışmaya başlamıştım. Okulun bahar tatilinde de Bodrum’a tur düzenliyordum. Bodrum’a tur düzenlemek için güney kampusta basket sahasının önüne stand açıyordum.Boğaziçi Üniversitesi’nde senetle tur düzenleme ve 3 taksit sistemini getiren bendim. Bütün okulu afişlerle donatmıştım.

Manken resimlerinin üzerine şu sloganı yazıyordum: “Baybars’la Bodrum. 90 – 60 – 90.”

Baybars’ı bir otobüs markası sanıyordu herkes. 90 – 60 – 90 ödeyecekleri taksit miktarlarıydı ancak onu da mankenlerin vücut ölçüsü sanıyorlardı. Kampanya tutmuştu.

Yan masada Kıbrıs’a tur düzenleyen arkadaşlardan Kıbrıs turu düzenlemeyi öğrendim. 1990’lı yıllarda Magosa’da Laguna Beach’e, sanırım 10 kez tur düzenledim. Bu turlar sırasında beni en çok zorlayan kısım Laguna Beach’in çalışmayan asansörleriydi.



2010 yılında Doğu Akdeniz Üniversitesi Öğrencilerince Kıbrıs’ta Yılın İş Adamı Seçilince, KKTC Cumhurbaşkanı Talat bana ödül verdi. Cumhurbaşkanlığı Sarayı’ndaki ödül töreni sonrası Magosa’da DAÜ’de konferansa gitmişken Laguna Beach’e uğradım, anılarımı tazelemek için. İnanmayacaksınız belki ama, aradan 22 yıl geçmişti ve asansörler hâlâ çalışmıyordu. Kıbrıs’ı işte bu yüzden olsa çok seviyorum. Zaman tüneli gibi...Zamanın Durduğu Ada !

Rakiplerinizi çok iyi analiz edin

Güzel Türkçemizde çok güzel bir laf vardır. 'İstim arkadan gelsin'. Bu söz girişimciler için bazen çok yararlı bir öğüttür, bazen de zararlı bir öğüt. İş fikrinizi oluşturup işin tutup tutmayacağını anlamaya çalışırken yapmanız gereken en önemli hareket ‘rakiplerinizi’ analiz etmenizdir. Bu analizin sonucu, belki de bu işe hiç girmemeniz gerektiği sonucunu ya da hiç vakit kaybetmeden girmeniz gerektiği sonucunu ortaya çıkaracaktır. Ancak gözlemliyorum ki, pek çok girişimci bu basamağın hakkını vermiyorlar.

Ben Deulcom’u kurarken, yaptığım işi yapan hiç kimse yoktu. Bu yüzden bu basamağı kolaylıkla geçtim. Ancak, benden sonra gelenler benim ne yaptığımı çok iyi analiz edebilselerdi, benim o kadar kısa zamanda işleri büyütmem o kadar kolay olmazdı.

Rakiplerin analizini yaparken şu noktalar çok önemli. Kâğıdı kalemi elinize alıp kendi ürünleriniz ve rakiplerinizin ürünlerini aşağıdaki maddelere göre karşılaştırın.

31.Sizin ürününüzle onların ürünleri arasında ne farklar var ?

32. Onlar kaça satıyorlar, siz kaça satmaya niyetlisiniz ?

33. Hangi pazarlama kanallarını kullanıyorlar ve bu pazarlama kanallarından ne sonuç alıyorlar ?

34.Eğer sizin ürün veya hizmetiniz diğerlerinden farklıysa, bu farkı tüketiciye çok iyi belirtmelisiniz. Rakiplerinizden daha iyi bir ürünü daha ekonomik bir rakama tüketiciye sunuyorsanız, yaşadınız demektir! Ancak bu ekonomik alternatif, tüketicide ‘ucuz malın yahnisi’ sonucunu da çıkartmamalıdır. Rakipleriniz otobüs duraklarına reklam veriyorsa, siz de otobüslerin içine reklam verin. Rakiplerinizin boş bıraktığı pazarlama kanallarını mutlaka değerlendirin.

III. BÖLÜM

Franchising

‘’Kilis'te pekmezi olanın, sineği Bağdat’tan gelir.”

5

Herkes pas geçti ! Ben faks geçtim !

> *McDonalds’ dünyada 5000 şubem var diyor ve bundan gurur duyuyor. Bizim kebabçımız, lokumcumuz, börekçimiz, köftecimiz ise yazar kasanın arkasına kocaman bir yazı asıyor ve diyor ki ‘Hiçbir Yerde Şubemiz Yoktur’. O da bundan gurur duyuyor! Ne yaman çelişki bu böyle dedim...*

Boğaziçi Üniversitesi 2.erkek yurdunda kalıyorum. 10 kişilik odada cama yakın olan ranzanın alt bölümünde konaklıyorum. Üst tarafta da Şehremini Lisesi’nden kardeşimin sınıf arkadaşı Haydar.

Yıl 1991. Hafta sonları yoğun bir özel ders programım var.Pazar günleri öğlene kadar boşum çünkü aileler çocuklarına pazar günleri öğleden sonra ders aldırmaya başlıyorlar. Matematik, İngilizce ve Almanca dersleri veriyorum. Hafta içi de Laleli’de çocuk turları düzenleyen bir seyahat acentesinde çalışıyorum.

Pazar günleri kahvaltıdan sonra yurdun karşısındaki kütüphaneye gidip haftalık dergilere bakıyorum. Ekonomik Panorama diye bir dergiyi çektim rafların birinden. Sayfaları karıştırırken bir haber dikkatimi çekti:

“Franchising’e rağbet.”

İngilizce öğretmenliği bölümü 3.sınıf öğrencisiydim ve ‘franchising’ kelimesinin Türkçesi’ni bilmiyordum. Nedir bu kelimenin anlamı diyerek okudum 2 sayfalık haberi.

Kelimenin Türkçesi’ni öğrenmek için okurken bir anda şunu fark ettim: McDonald’s Türkiye’ye gelmiş ve Taksim Meydanındaki şubesinin önünde kuyruklar oluşuyor.

Hamburgerci dünyanın bir ucundan kalkıp Taksim Meydanına geliyor ama bizim Bursa İskender Kebapçısı Bursa’dan kalkıp Taksim Meydanı’na gelemiyor. Hafta sonları İskender yemek için sizin kalkıp Bursa’ya gitmeniz gerekiyor.

Laleli’de bir sürü köfteci, börekçi vardı. Türkiye çapında tanınan bu markaların sahipleri dükkânlarında yazar kasanın arkasına kocaman bir yazı asarlardı:

“Hiçbir yerde şubemiz yoktur.”

Açıkçası, okuduğum haberde McDonald’s gibi markaların franchising sistemiyle ne kadar çok şubeye ulaşırlarsa o kadar başarılı kabul edildikleri yazılıydı. McDonald’s dünyada 5000 şubem var diyerek gurur duyuyordu, bizim kebapçımız ise “hiçbir yerde şubem yok” diyerek gurur duyuyordu kendisinden.

McDonald’s’ı işleten de bir girişimci, kebapçıyı işleten de.

Öyleyse bu taban tabana zıt yaklaşımı nasıl izah edebiliriz diye düşünmeye başladım.

Okuduğum haberde franchising sisteminin dünyada örgütlendiği de yazılıydı ve sadece Alman Franchise Birliği’nin telefon ve faks numarası vardı. Bu numaraları not ettim.

Almanya’dan Misafirim Geliyor

Genellikle akşam üstleri okul çıkışı bizim okuldan 559C’ye binip Taksim Meydanı'nda iner, oradan da 83 numaralı Topkapı otobüsüne binip Aksaray’da iner, Laleli’ye yürürdüm. Saat 18.00 sularında acentede olurdum.

Ertesi akşam acentede daktilonun başına oturdum ve dün okulun kütüphanesinde not aldığım faks numarasına bir faks geçtim. Alman Franchise Birliği Başkanını, franchising sistemini tanıtmak amacıyla Türkiye’ye davet ettim.

Kendi kendime de defalarca sordum: Tirajı 20 bin olan bu dergiyi 20 bin kişi okudu ama niye sadece bir üniversite öğrencisi Alman Franchise Birliği Başkanı’nı Türkiye’ye davet etme gereği duydu?

TUR90
Tourism & Travel Agency

TUR-90
TOURISM & TRAVEL
AGENCY
LALELI
ISTANBUL

DEUTSCHER FRANCHISE VERBAND
E.V. ST. PAUL STRASSE
8000
MÜNCHEN 2

22 JANUARY 1991

Dear Sirs:

As the Managing Director of a Turkish Travel Agency in Istanbul, I am interested in the details of the "Franchise Exhibition" that is planned to be organized in Germany at the international level.

We were informed about the existence of an international activity in Germany related with the franchising system by an article of Ms. Serap Mahmatlı in a Turkish Magazine of economy. But we don't have sufficient data about the international activities in Germany. Would you like to send me more details about the activities related with franchising system in Germany, particularly about the International Meeting or Exhibition that is planned to be organized next year.

All your words will be taken into consideration because we want to present a package tour to Germany for Turkish Businessmen who are interested in investing via franchising system.

Looking forward to an early reply,
Yours Faithfully

Baybars Altuntaş
Managing Director

Ordu Cad. No: 295 Sarıbaş Merkezi Kat: 5 No: 402 34470 Laleli-İstanbul
Phone: 526 44 14 - 526 35 38 Fax: 513 46 11 Ticaret Sicil No: 232094 - 180960

Herkes pas geçti, ben faks geçtim.

Bu sorunun cevabını vermek çok önemli; girişimciyi diğer 19.999 kişiden ayıran özellik işte burada kendini belli ediyor. Bu sorunun bilimsel bir cevabı yok. Sadece şunu söyleyebilirim: Burnum kokuyu almıştı! Türkiye'de bu sisteme çok talep olacağını hissetmiştim. Hem yurtdışındaki markalar Türkiye'ye gelecek hem de Türkiye'deki yerli markalar artık dünya markası olacaklardı.

Ben bu faksı geçerken şunu hiçbir zaman aklımdan geçirmedim: "Sen bir üniversite öğrencisisin ve cebinde beş kuruş para yok.Sana ne franchising sisteminden." Dedim ki "Bu işin bana maliyeti nedir? Ne kaybederim?"

Evet, ne kaybederdim ki. Sonuçta 5 kuruşluk bir kâğıda bir sayfa yazı yazıp, 20 kuruşluk bir faks gönderecektim. Projenin tüm maliyeti buydu benim için.

* * *

Açıkçası, Alman Franchise Birliği'nin faksımı dikkate alıp almayacağını, cevap verip vermeyeceğini düşünmedim bile. Düşündüğüm tek şey "burnum kokuyu alıyor ve kaybedeceğim bir şey yok" tespitiydi.

Bir hafta sonra Almanya'dan cevap geldi:

"Sayın Altuntaş, davetiniz için çok teşekkür ederiz. Masrafları bize ait olmak üzere, Türkiye'de bizim için bir basın toplantısı düzenler misiniz?"

"İşte şimdi sert kayaya çarptık" dedim. Adamlar benim öğrenci olduğumu bilmedikleri için – Mr Google iş başında değil o sıralar – beni kelli felli birisi sanıyorlar ve böyle bir talepte bulunuyorlardı. Hâlbuki ben, bırakın basın toplantısı düzenlemeyi, hayatımda bir gazeteci ile bile hiç karşılaşmamıştım. Basın bülteni nedir, gazeteci kimdir, basın toplantısı nasıl organize edilir; hiçbir fikrim yok. Hemen Almanlara cevap faksını geçtim: "Madem masraflar sizden, öyleyse memnuniyetle basın toplantısını düzenlerim."

Çalıştığım seyahat acentesine özellikle yeni açılan otellerin katalogları geliyordu. En çok katalog da henüz yeni açılmış olan Çırağan Kempinski

Oteli’nden geliyordu. Aradım. Telefonu açan kişiye “Otellerinde bir basın toplantısı düzenlemek istediğimi” söyledim. Telefondaki kişi ilgiliye aktaracağını söyledi ve telefon numaramı alarak telefonu kapadı. Ertesi günü akşam üstü, Çırağan’dan aradılar; “Baybars Bey, otelimizde şimdiye kadar hiç basın toplantısı düzenlenmedi. Çırağan Kempinski olarak Almanya’da franchising sistemini bilen bir şirketiz. Madem Alman Franchise Birliği Başkanı Türkiye’ye geliyor, müsaade ederseniz biz bu basın toplantısının sponsoru olmak isteriz.Hem de otelimizi ekonomi basınına tanıtma fırsatı buluruz.” Gerçekten çok sevinmiştim ama yine de, sponsor olmasalardı ne kadar ücret ödeyeceğimizi de öğrenmek istedim.Karşımdakinin söylediği rakam ayrıca beni sevindirdi. Otele para ödemedim ama Almanlara faturayı gönderdim. Ülkeme döviz kazandırmak zorundaydım, başka bir niyetim yoktu!

Hans Lang’a Taksiyle VIP Karşılama

22 Nisan 1991. Lufthansa’nın uçağı tam zamanında Yeşilköy Havalimanına indi. Havalimanı okuldan o kadar uzaktı ki otobüs-minibüs-dolmuş kombinasyonuyla nerdeyse 3 saatte varmıştım.

Girişimcinin 3 silahı

● Patent

- Marka Tescili

- Copyright

Bu 3 konu , girişimcinin pasaportudur. İş fikrinizin sahibi olmak, markanıza sahip olmak ve yazılı ve görsel eserlerinizin sahibi olmak en doğal hakkınız. Ancak , bu hakkınızı kullanmaz iseniz, ileride kendinizi riske atmış olursunuz.

35. Bu konular uzmanlık konusu ve bu konularda kitaplar dolusu eser var. Benim size tavsiyem hemen bir patent bürosu ve/veya marka patent vekili bularak bu işe önem vermeniz. Eğer önem vermez iseniz ne olur?: ‘Siz çekersiniz küreği, başkaları yer böreği’. Bu duruma düşmemek için Türk Patent Enstitüsü'nün web sitesini mutlaka ziyaret edin.www.turkpatent.gov.tr

36. Patent başvurusu için sadece basit bir form dolduracaksınız.

37. Marka tescili için, amblem ve logonuzu internetten bile yükleyebilirsiniz.

38. Web adresinizi internetten almayı unutmayın. Önerim: www.register.com

Bu 3 saati de eğer oturacak yer bulabilirsem ders çalışarak değerlendiriyordum.

Başkan elinde bagajıyla belirdi. Bakışlarından beni aradığını anladım. Elimde A4 kâğıda yazdığım “Hans Lang” yazısı, koltuğumda ders kitapları, altımda kot pantolon, üstümde t-shirt karşıladım Başkanı.

Başkan beni transfer elemanı zannetti; “Mr. Altuntaş nerede?” diye sordu.

Sesimi çıkartmadım. Taksiye binene kadar da sesimi çıkartmayayım dedim, şimdi bana inanmaz atlar uçağa geri döner diye çekindim. Takside “Mr. Altuntaş” olduğumu açıklayınca bayağı bozuldu. Başkanın bozulduğunu görünce içimden dedim ki “iyi ki minibüse bindirmemişim.” Bir öğrenci bütçesiyle benim için birisini taksiye bindirmek, bugün “firstclass” bilet hediye etmekten farksız olduğu için, karşılamamın kıymetini çok iyi anlayamadığını düşündüm.

Neyse, Laleli’de bir otele yerleştirdim kendisini ve ertesi sabah saat 09.00’da Çırağan Kempinski’deyiz. Basın kahvaltısı 30 kişilik hazırlanmış durumda ve iskemlelerin poşetleri bile yeni çıkarılıyor. Çırağan Kempinski’de ilk basın toplantısını düzenlemek de bana nasip oluyor.


TERCÜMAN EKONOMİ

Avrupa ve ABD'nin tanınmış firmaları gözünü Türkiye'ye çevirirken, biz de Ortadoğu'ya yöneliyoruz

Batı’dan Doğu’ya marka transferi

Toplantıya marketten aldığım gazete ve dergilerin künyelerinden telefon açarak davet etmiştim tüm basın mensuplarını, basın bülteni falan yok ortada.İşte “burnum” ilk koku testinden bu salonda geçti. 30 kişilik salonda tam 75 medya mensubu vardı.Bazılarının şu espriyi yaptığını duydum; “Başbakan mı gelecek, nedir bu kalabalık?” Hem oteli hem de basın mensuplarının konuya ilgisini görünce, Alman Başkan’ın bir anda yüzünde güller açtı ve toplantı tam saat 10.00’da başladı. Ben toplantıda Hans Lang’ın tercümanlığını yapıyordum. Franchising Sistemi öylesine yeni bir sistemdi ki Türkiye için, pek çok basın mensubu ‘franchising’ kelimesini telaffuz edemiyor ve ‘fırenşig’ diyorlar, hatta bu şekilde yazıyorlardı.

O gün basın toplantısına katılan pek çok ekonomi muhabiri ile yıllarca süren dostluklar kurdum. Eğer bugün bu kadar çok üst düzey ekonomi medya yöneticisi tanıyorsam, kökeni işte bu toplantıya kadar gider. O günün muhabirleri zaman içinde yazı işleri müdürü, genel yayın yönetmeni, pr şirketi sahibi, yayınevi sahibi oldular. Toplantının en komik yanı ise yine gazetecilerle ilgiliydi; Hans Lang bir şeyler söyledikten sonra ben tercüme ediyordum, ancak birkaç gazeteci arkadaş ta benim tercüme hatalarımı düzeltmekten ayrı bir zevk alıyorlardı. Şehremini Lisesinde öğrendiğim devlet İngilizcesi’nin üzerine Boğaziçi Üniversitesi’nde ancak bu kadar oluyordu.


Tekstil, fast-food ve hizmet sektöründeki firmalar hazırlık içinde...

Hedef, yeni Türk devletleri

Ulusal Franchising Derneği üyeleri, Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra kurulan Türk cumhuriyetlerindeki pazar hacmini yerinde incelemek amacıyla şubat ayında bu bölgeyi ziyaret edecekler

Franchising’in Tek Adresi Artık Benim

Kendi işinizi

kurarken

3 alternatiften

birini seçin

39.İş fikriniz oluştu, şu ana kadar sıraladığım tüm aşamaları da tamamladınız, iş tutacak gibi duruyor. Sıra şirket kurma aşamasına geldi. Aşağıdaki 3 alternatiften birini değerlendirin.

- Şahıs şirketi

●Limited şirket

- Anonim şirket

40. Ben, Deulcom’un franchise’ını alarak girişimcilik hayatına adım atan girişimcilerime Limited Şirket kurmalarını öneriyorum. Şahıs şirketinin kurumsallaşma açısından sorunları var.Anonim şirketin de yeni kurulan bir iş için gereksiz pek çok prosedürü var. Limited şirketi en az 2 kişiyle ve toplamda en fazla 3000 TL maliyetle kurup, sizi ve girişiminizi yıllarca taşıyabilecek bir yapıya sahip.

Temmuz 2012'den itibaren tüm bu işlemlerde yeni kanun hükümlerinin geçerli olacağını da bilmenizi isterim.

Fakat gazeteciler bu konuyu o kadar sevdiler ki o hafta tüm ekonomi basını bu toplantıdan bahsetti. Şu iki haber ise beni gerçekten keyiflendirdi:

Dünya Gazetesi : “Baybars Altuntaş’a göre Franchising” haberinde sistemin kelime manasının isim babası olarak yer alıyordum.

Tercüman Gazetesi: “Baybars Altuntaş Önderliğinde Batıdan Doğuya Marka Transferi” haberi de nerdeyse tam sayfa yer almıştı gazetede.

Dikkatimi çeken şey şu oldu: Hiç kimse bana ne iş yaptığımı, neden Alman Franchise Birliği Başkanı’nı Türkiye’ye davet ettiğimi, benim kim olduğumu sorgulamıyordu. Konu çok güzel bir konuydu ve kim olduğum kimsenin umurunda değildi.

İş fikrim çok doğruydu ve doğru iş fikrinin ne kadar çok kapıyı ne kadar kısa zamanda açtığına şahit oluyordum. Kısa zamanda franchising sisteminin Türkiye’deki tek adresi oluvermiştim. Sevgili burnum beni yanıltmamıştı. Okuldaki sınavlara da benim yerime sevgili burnum girse çok iyi olacaktı ama maalesef böyle bir imkân yoktu.

Evet, iş dünyasından ailemde bir tek üye bile yoktu. Hatta 21 yaşında bir öğrenci olarak iş dünyasından da hiç kimseyi tanımıyordum ama iş dünyası artık beni basından tanıyordu.

6

21 yaşında bir öğrenciyim. Alman Başkan: "Wiesbaden’a gelin, Türkiye’deki franchising sistemini Avrupalı yatırımcılara anlatın" dedi. "Ben mi anlatacağım?" dedim...

> *Wiesbaden’da Umberto Eco’nun meşhur ‘The Name of the Rose’ filminin çekildiği şatodayız.Avrupa Franchising Sisteminin tüm önde gelen oyuncularıyla beraber özel bir davette yemek yiyoruz. Gecenin yıldızı ise tahmin edeceğiniz gibi ‘Türkiye’. Yani ben.*

Alman Franchise Birliği Başkanı halinden memnun bir şekilde ülkesine döndü. Ben de derslerimin başına geçtim yine. Fakat gazetelerde çıkan

haberlerden sonra Türkiye’nin dört bir yanından iş adamları beni aramaya başladı.Çalıştığım seyahat acentesi hafta sonları çocuk turları düzenleyen bir acente. Her telefon çaldığında hangi veli kayıt için arıyor diye telefonu açıp “Mağazamı McDonald’s yapmak için Baybars Beyle görüşecektim” diyen girişimcilerin sayısı arttıkça, anladım ki bu gidişle beni kapının önüne koyacaklar.

Arayan iş adamlarının sayısı 200’ü bulunca Hans Lang’a bir faks daha geçtim. “Siz döndünüz Almanya’ya, ben kaldım bu girişimcilerle baş başa. Ne yapacağım ben şimdi?”

Gelen cevap şuydu: “Türkiye’deki potansiyeli anlatmak üzere 24 Mayıs’ta Wiesbaden’daki Avrupa Franchise Fuarı’nda bir konuşma yapmanızı rica ediyoruz.”

Cevap yazmakla vakit kaybetmek istemedim ve telefona sarıldım:

“Mr. Lang, davetiniz için çok teşekkür ederim. Gelir konuşurum da. Ancak Türkiye’de size söylemiştim, ben yurtta kalan bir öğrenciyim. Bu seyahatin konaklama ve ulaşım masrafları ne olacak?’’

“Baybars, hiç sorun değil. Sen, 2 gazeteci arkadaşını da beraberinde getir. Hepinizin uçak, konaklama ve transferlerini Alman Franchise Birliği karşılayacak.”

Güzel olmuştu. Kıbrıs’tan sonra ilk kez gerçek anlamda yurtdışına çıkacaktım. Bu franchising işi gittikçe hoşuma gitmeye başlamıştı.

Açıkçası, tüm bunlar olurken, bir gün kendi bulduğum Deulcom markasının Türkiye’nin en önde gelen 100 franchising markasından biri olacağı aklımın ucundan bile geçmiyordu.

Almanya’dan davet mektuplarımız geldi, vizelerimiz çıktı ve Milliyet’ten ve Ekonomik Panorama’dan birer muhabir ile Frankfurt’a uçtuk. Frankfurt havalimanından Wiesbaden’daki, Holiday Inn oteline götürdüler.

Hayatımda ilk kez yurtdışına çıkıyorum ve soluğu uluslararası bir toplantıda alıyorum. Ne olacak bakalım bu hikâyenin sonu diye de düşünüyorum.

Kaldığımız otel öyle bir otel ki, franchising sisteminin dünyadaki en önemli oyuncuları burada kalıyor. BP Dünya Marka Başkanı yan odada, McDonald’s Avrupa Direktörü karşı odada; hepsi kapı komşum. Bir de kravat takmışım, asansörde herkese ‘bonjour’ deyip duruyorum, herkes beni önemli biri sanıyor.Bilmiyorlar ki 3 gün sonra İstanbul’da olmam lazım, yoksa final sınavlarına giremeyeceğim.

Bu arada, Cağaloğlu’nda kendime kartvizit bastırmışım:

Baybars Altuntaş

İstanbul Franchising Büro



Ben mobil büroyum, adres falan yok. Sadece telefon numarası var kartvizitin üzerinde, o da rahmeti anneannemin Fındıkzade'de oturduğu evinin telefonu. 2.Erkek yurdunun telefonlarını yazarsam bana ulaşamazlar diyerek anneannemin telefonunu yazmıştım ama anneannemin "Seni yabancı birileri aradı, ne dediklerini anlamadım, Türkçe konuşmuyorlardı, ben de telefonu kapadım. '' diye kötü bir sekreterlik hizmeti sunacağı aklıma gelmemişti.

Hans Lang, kahvaltıda beni franchisingin Türkiye adresi diye tanıştırıyordu. Ben de kartvizitimi takdim ediyordum. Hans Lang yatırımcıların Türkiye'ye ilgisini hemen fark etti: "İyi ki geldin" dediğini hatırlıyorum. Tanıştığım Avrupalı yatırımcılara Süleyman Demirel'in o sıralardaki söyleminden kopya çekip Türkiye'deki potansiyeli anlatıyordum:

"Sovyetler Birliği dağıldı ve yepyeni Türk Cumhuriyetleri ortaya çıktı. Türkiye, bu yeni ve genç cumhuriyetlerin abisi konumunda. 400 milyon nüfuslu bir Türk coğrafyası. Türkiye üzerinden tüm bu coğrafyaya hitap edebilirsiniz" diyordum.Hepsinin ağzının suyu akıyordu. Benden Türkiye'de kendileri için seminer, workshop, konferans düzenlememi talep etmeye başladılar.

Ayak Üzeri Franchising Derneği Kuruyorum.

Umberto Eco'nun meşhur "The Name of the Rose" filminin çekildiği şatodayız. Avrupa Franchising Sisteminin tüm önde gelen oyuncularıyla beraber özel bir davette yemek yiyoruz. Gecenin yıldızı ise tahmin edeceğiniz gibi "Türkiye"; yani ben. Orada anladım ki "Kilis'te pekmezi olanın, sineği Bağdat'tan geliyor..." İş fikriniz doğruysa, yatırımcı sizin peşinizi bırakmıyor.

Kartvizitlerim o gece kısa zamanda tükendi.

Milliyet'ten gelen muhabir arkadaş dedi ki:

"Baybars Bey, Türkiye'ye çok yoğun talep var buradan. Bundan sonraki aşama ne olacak, bundan sonra ne yapacaksınız?"

“Bundan sonraki adım Türkiye’de Franchising Derneğini kurmak. Hedef, Avrupa Franchise Federasyonu’na tam üyelik!”

“Bu çok önemli bir gelişme Baybars Bey. Peki, kurucuları kimler?”

“Yani ben tek başıma kuruyorum. Bir Türk dünyaya bedel değil mi?”

“Hukuken değil. Dernek kurmak için en az 7 Türk gerekiyor.”

“Öyleyse işte size liste” dedim Franchising Derneği’nin kurucular listesini verdim.

Muhabir, Türkiye’de franchising derneğinin kuruluşunu çok önemsedi ve bununla ilgili bir haberi Milliyet’in merkezine Wiesbaden’dan geçti.

Ertesi günü Milliyet ekonomi sayfasında çeyrek sayfa bir haber vardı:

“Baybars Altuntaş’ın önderliğinde Türkiye’de Franchising Derneği kuruluyor.”

Haberde bir de kurucular listesi yer alıyordu. Boğaziçi Üniversitesi 2.Erkek Yurdu’ndaki tüm oda arkadaşlarım Franchising Derneği’nin kurucuları olarak Milliyet Ekonomi sayfasında yerlerini almışlardı.

* * *

Haber ekonomi dünyasında resmen bomba etkisi yapmıştı.Türkiye’ye döndüğümde acentedeki arkadaşım 45 kişilik bir isim listesi verdi bana.

“Dernek kuruyormuşsun. Bu arayanlar da kurucu üye olmak istiyorlar...”

Tam 45 adet iş adamı beni aramış ve isimlerini bırakarak kurucu üye olmak istediklerini bildirmişlerdi.

“İşte şimdi oltaya takıldılar” dedim içimden.

Franchising Derneği Genel Sekreteriyim

Bu sefer Çırağan Sarayı ücret talep etti. 45 iş adamı da düzenlediğim toplantıya geldi, eksiksiz. Almanya’da yaptığım ikili temaslar ve dernek kuruluşu hakkında bilgilendirme toplantısıydı düzenlediğim toplantı.

Hayatımda ilk kez bu kadar çok iş adamını bir arada görecektim. Boynumda kravatım, elimde alfabetik listem gelenleri karşılıyordum.

Organizasyonda tek şey hariç, hiçbir sorun yoktu. Toplantı odasına her gelen mutlaka salondan en az iki kişiyi tanıyor ve birbirleriyle hemen sohbete başlıyordu. Toplantıyı düzenleyen bendim, ancak gelenlerin hiçbirini tanımıyordum.

Kare masa düzeninde herkes yerine oturdu ve toplantıyı başlattım. Toplantıyı başlatır başlatmaz “önce herkes kendisini tanıtırsa iyi olur” dedim, kimin kim olduğunu böylece öğrenecektim. Elimdeki listede her ismin yanına kısa notlar aldım.

Tam karşı masada oturan, ellili yaşlarda gösteren iş adamımız dedi ki:

“Hocanım (eşinden bahsediyor) üniversitedeki derslerinde franchising sistemine çok önem verir. Biz de Amerika’dayken bu sistemi iyi etüt etmiştik. Derneğin kuruluşunda her türlü desteğe hazırım.” Bu iş adamımızı sanırım herkes tanıyordu ki, adını söyleme gereği hissetmedi.

O günkü toplantıdan şöyle bir karar çıktı: 45 kişiyle bu derneğin kurulmasının mümkün olmadığı belirtildi. Dernek kurmak için en az 7 kişinin gerektiği belirtildi. Bugünkü toplantıya katılanlardan Baybars Bey ile beraber 7 kişinin katılımıyla kurucu komite derneğin tüzüğünü hazırlasın, kursun, biz de sonra üye olalım dediler.

Ulusal Franchising Derneği kuruldu

ULUSAL Franchising Derneği İstanbul'da kurul- . Sekiz kurucu üyesi lunan derneğin önde en amaçları arasın- "franchising'le ilgile- kişi ve kuruluşlara ışmanlık hizmeti ver- ek" bulunuyor.

FRANCHISING NE- R?-İngilizce bir sözcük n "franchising"in rkçe bir karşılığı henüz k. "Alanlarında isim mış firmaların, başka lere veya kentlere aliyet hakkını vermesi" lamına geliyor. Ancak nchising, "üretim hak- nın devredilmesini" psamıyor.

"Franchisor" yani aliyet hakkını veren ta- f", "franchisee"den i "faaliyet hakkını alan raf"tan sistemin işleyiş alı gereği, yıllık cirosu erinden bir aidat alıyor. aidat, iki taraf arasında zalanan anlaşma gere- belirli bir "yüzde" erinden hesaplanıyor.

Bayilik sisteminden klı çalışan "franchi- ng"de, faaliyet hakkını nin tarafın, alan taraf erinde sıkı bir denetimi konusu.

KURUCULAR-Ulusal nchising Derneği'nin rucu yönetim kurulu eleri şu isimlerden olu-

● Kuruluş çalışmalarını üç ayda tamamlayan derneğin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Özer Çiller, Başkan Yardımcılığı'nı Azmi Sarıbay, Genel Sekreterliği'ni ise Baybars Altuntaş üstlendi

● **Giriş ücreti 2 milyon lira olarak belirlenen derneğe, dünya franchising birliklerinin benimsediği gibi sadece "franchisor"lar kabul edilecek**



ÖZER ÇİLLER



BAYBARS ALTUNTAŞ

şuyor:

Özer Çiller (7-Eleven Marketler Zinciri), **Azmi Sarıbay** (Turyap Emlak Danışmanlık), **Baybars Altuntaş** (Tur-90 Seyahat Acentesi), **Erol User** (Nectar Güzellik Ürünleri), **Ömer Furtun** (Sagra Spesiyal A.Ş.), **Temel Şahingiray** (Alpha Graphics Geleceğin Basımevleri), **Hülya Ustaoğlu** (Uluslararası Tanıtım Merkezi) ve **Osman Bilge** (Ensu Gıda İşletmeleri).

Ulusal Franchising Derneği'nin Yönetim Kurulu Başkanı **Özer Çiller**, Başkan Yardımcısı **Azmi Sarıbay** ve Genel Sekreteri de **Baybars Altuntaş** olacak. Giriş ücretinin **2 milyon lira** olarak belirlendiği derneğe, dünya franchising birliklerinin kabul ettiği gibi sadece "**franchisor**"lar üye olarak kabul edilecek.

Dernek Genel Sekreteri **Baybars Altuntaş**, kuruluş amaçlarını şöyle özetledi: **"Franchising'i bir sistem olarak tanıtmak; konuyla ilgilenen kişi ve kuruluşlara danışmanlık hizmeti vermek; Türk lokumu ve kebabının, uluslararası franchising birliklerince tanınan standartlara kavuşmasını sağlayarak, dünyaya açılımını gerçekleştirmek; Türk işadamlarıyla yabancı firmalar arasında sağlam köprüler kurmak; Türkiye'ye gerçekten teknoloji ve know-how transferini yapabilecek kuruluşların gelmesini sağlamak."**

Altuntaş kendilerinin franchising'i "**bir dağıtım ve pazarlama yöntemi olarak gördüklerini**" belirtti. "**Franchisor'ler bir tek konuda uzmanlaşmış ve yıllarca birikimi aktaran birimlerdir**" diyen **Baybars Altuntaş**, şunları da söyledi:

"Bu birikim, kendisini özellikle işletme yönetiminde ve teknoloji transferinde gösterir. Franchising'in ülkemizdeki kullanım alanları çok geniştir. Temizlik, bahçecilik, bakım ürünleri gibi, belli standartlara ihtiyacı olan birçok sektör var. Türkiye, şu anda yabancı franchisor'lar için çok yeni bir pazar. Ayrıca yerleşmiş ve isim yapmış Türk firmaları da bu sistemle yurtdışına açılabilecekler."

Ben dâhil toplam 8 kurucu üye, bir hafta sonra Şişli'de Şetat Ticaret Merkez'inde TURYAP Genel Müdürlüğü'nde ilk toplantımızı yaptık. Dernek 21 Eylül 1991 tarihinde kuruldu. O gün toplantıda adını söylemeyen iş adamımız, Franchising Derneği'nin ilk Başkanı oldu. TURYAP'ların kurucusu Azmi Sarıbay da Başkan Yardımcısı oldu.Ben de Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreter oldum. Azmi Beyin Tarlabaşı Bulvarı'nda kullanmadığı 15 metrekarelik küçük ofisini de derneğin Genel Sekreterlik Makamı yaptılar.Artık özel derslerin, seyahat acentesinin yanı sıra bir de Franchising Derneği Genel Sekreterlik görevim olmuştu. Herhalde dünyadaki franchising dernekleri içinde minibüsle dernek merkezine gelip giden ve dernekten çıkıp okuldaki derslere yetişmeye çalışan tek Franchising Derneği Yönetim Kurulu Üyesi bendim.

Hoca Hanım'ın Önlenemez Yükselişi

15 günde bir, benim o küçük odamda yönetim kurulu toplantısı yapıyorduk. Bir toplantıda Başkan dedi ki:

"Sizlere güzel bir haberim var. Süleyman Demirel, Hoca Hanıma milletvekilliği teklif etti. Hoca Hanım düşünüyor teklifi.''

''Başkan ne güzel haber bu böyle. Tebrikler. Hayırlısı olur inşallah.'

Şirketinizi

hızla kurmanın

püf noktaları

Pek çok girişimci, hayatlarında ilk kez şirket kuruyor oldukları için bu işi gözlerinde büyütüyor.Hâlbuki şirket kurmak 1 hafta süren basit bir evrak takip işi.

41. Size önerim, şirket kurma işini bir muhasebeci kanalıyla yürütmeniz. Onlar prosedürleri hızla halledip şirketinizi kuruyorlar. Sizin yapmanız gereken, gerekli yerleri imzalamanız.

42.Şirketin hangi konuda faaliyet göstereceği hakkında muhasebecinize özet verin – ki şirket ana sözleşmesini ona göre hazırlasın.

43.Şirketin adını internetten kontrol edin. Bu isimde başka bir şirket var mı yok mu ?

44.Şirket kuruluş evraklarını, hangi şehirde şirket kuruyorsanız o şehrin ticaret odasının web sitesini inceleyerek öğrenebilirsiniz. Örneğin, İstanbul'da şirketinizi kuracaksanız İstanbul Ticaret Odası'nın web sitesini inceleyiniz.www.ito.org

45.Şirket kuruluş evrakları içinde kira kontratı önemli bir evraktır. Maliye’den gelip size bir tutanak bırakacaklar. Bu tutanak şirketin vergi numarasını almanız için çok önemli. O gün mutlaka ofiste olun.

46.Şirketi kuracak olan muhasebeciniz, muhasebenizi de tutarsa, şirket kuruluşu için ekstra bir ücret talep etmez genellikle.Ancak, muhasebeyi tutmayacaksa, şirket kuruluş işlemleri için danışmanlık bedeli olarak 250 TL ile 1000 TL arası bir ücret ödemeniz gerekebilir muhasebeciye.

İşte bu konuşmanın üzerinden yanılmıyorsam 3 ay geçti ve Hocanım İstanbul'dan Milletvekili oldu. Ve bakanlar kurulu listesi açıklandı. O da ne? Hocanım yeni kurulan hükümette Ekonomi Bakanı. Bitmedi. Yaklaşık bir yıl sonra Cumhurbaşkanı Turgut Özal vefat etti, Süleyman Demirel Cumhurbaşkanı oldu ve Hoca'nım Türkiye'nin ilk kadın Başbakanı oldu.

Evet. Milliyet Gazetesinde çıkan haber üzerine arayarak dernek kuruluşuna katkı koymak isteyen iş adamlarımızdan biri, o günkü toplantıda adını söylemeyen ve daha sonra derneğin Başkanı seçilen Özer Çiller'di.

* * *

Dernekteki çalışmalarda en unutamadığım anım, Boğaziçi Üniversitesi'nde saatli binada İşletme Kulübü'nün davetlisi olarak verdiğimiz konferans ve paneldi. Dersten çıkıp, dinleyicilerin arasından sıyrılarak son anda panel masasında yerimi almıştım. Okuduğum okulda, her gün gelip konuşmacıları dinlediğim salonda şimdi de ben konuşmacıydım. Çok hoşuma gitmişti. Tansu Çiller Büyükçekmece'den 7.bölgeden aday olmuştu. İstanbul'da kadın nüfusunun en yoğun olduğu bölgeydi Büyükçekmece. O sıralarda Büyükçekmece Askeri Kampı vardı, bitişiğinde de Sinbad Otelleri. Sinbad Otelleri de seçim çalışmalarının merkeziydi. Bir gün derneğin yönetim kurulu toplantısından sonra Özer Bey bana dedi ki:

"Baybars, Tansu Hanım'ın seçim çalışmaları için bir ekip kuruyorum. Sen de katıl ekibe. Bu akşam Nişantaşı'ndaki ofisimde buluşacağız. Sen de gel istersen."

Eskiden, Nişantaşı'nda Büyük Ankara Pazarının – daha sonra 7 / 11 Mağazası oldu – tam karşısında Özer Bey'in ofisi vardı. O akşam Tansu Hanım'ın okuldan 2 öğrencisi, ben ve Özer Bey ilk seçim yürütme kurulu toplantısını yaptık. Özer Bey beni, ajitasyon ve propaganda sorumlusu yaptı. Ertesi günü Levent'te reklam ajansında buluştuk. İşte orada Tansu

Hanım'ın Doğru Yol Partisi'nden aday olduğunu öğrendim. Daha doğrusu Süleyman Demirel'in partisinin adının Doğru Yol Partisi olduğunu öğrenmiş oldum. Siyasetle ne kadar ilgilendiğimi buradan anlayabilirsiniz.

Özer Bey'in şirketinin merkezi Okmeydanı'ndaydı. Şirketin merkezi büyüktü ama Özer Bey'in 10 metrekarelik küçücük bir ofisi vardı o koca şirkette. Özer Bey, çok sonuç odaklı ve gereksiz hiçbir şeyi sevmeyen bir insandı. Odasında aynı anda sadece bir kişi daha misafir edebilecek durumdaydı. Çok hoşuma gitmişti bu. Daha sonra kendi şirketimi kurduğumda ben de böyle küçücük bir Genel Müdür Ofisi yapmıştım kendime.

Özer Bey benim için gerçek bir rol modeliydi. Henüz öğrenci olmama rağmen, her geldiğimde beni kapıya kadar uğurlardı. Dikkat ettim, herkese karşı böyle mütevazı ve kibardı. Ofis boy, genel müdür, zengin, fakir fark etmiyordu onun için. Bu öylesine bir davranış şekliydi ki, direkt gönülleri fethediyordu. Hem derneğin yönetim kurullarında, hem de ajans'taki seçim çalışmalarında gördüm ki, hiçkimseye "hayır"demiyordu. Hep"evet" der, her şeye olumlu yaklaşırdı.

Seçim sloganı ile ilgili bir çalışmada, Özer Bey'in seçim sloganını kimse beğenmemişti. Küçük bir oylama yaptık ve başka bir slogana karar verdik. Bir kaç saat sonra matbaadan afişler geldiğinde gördüm ki, Özer Bey'in seçim sloganı afişlere basılmış. Özer Bey, insanları kırmamak için her şeye "evet,haklısınız" diyordu ama sonuçta kendi bildiğini okuyordu. Bu da bana güzel bir ders olmuştu. **Eğer fikrinizden eminseniz, her ne kadar herkes hayır dese de, risk alıp son kararı siz vereceksiniz.**

Özer Bey beni Atatürk Kültür Merkezi'nin önünden Ford arabasıyla alır, Büyükçekmece'ye giderdik. Büyükçekmece'ye gittiğimizde bizi İlçe Başkanı ve partililer karşılardı. Yüzlerce kişi vardı ilk toplantıda. Herkes Özer Bey ve etrafındakilere çok önem veriyorlar, karşımızda hemen önlerini ilikliyorlardı. Her şey bir film gibiydi. Özer Bey "RayBan" gözlükleriyle resmen Hollywood yıldızları gibiydi. Otobüsten inişimiz, karşılanışımız, uğurlanışımız; öylesine eğlenceli geçiyordu çalışmalar. Özer Bey kendisini çok kısa zamanda herkese sevdirmesini bilen ve benim için gerçekten çok farklı bir insandı. Hâlâ herkesi kapıya kadar geçirmemi, Özer Bey'in üzerimde bıraktığı etkiye borçluyum diyebilirim. Bu çalışmalardan şunu öğrendim: Siyasete atılmaya hiç gerek yok! Hatta siyasetten uzak

durmalıdır girişimciler. Siyasetçiye yakın durmalarının ise hiçbir zararı yoktur. Eğer gerçekten siyasete atılmaya niyetiniz varsa, mutlaka ve mutlaka işin en başındaki insanla yola çıkın. Yoksa 40 yılınızı verir, İlçe Başkanı olursunuz, ertesi günü hiç tanımadığınız üniversitede öğrenci olan Baybars gelir karşınıza, önünüzü iliklemek zorunda kalırsınız.

Tansu Çiller'in Ekonomi Bakanı olması derneğin de ilk genel kurul zamanına denk geldi. Özer Bey, artık dernekte aktif görev alamayacağını belirtti. Diğer yönetim kurulu üyeleri de isteksiz davranınca yeni bir yönetim kurulu tespit edildi. Ben de bunu fırsat bilip,"derslerime yoğunlaşmam gerekiyor" diyerek yeni bir Genel Sekreter bulmalarını önerdim. Derneğin pek çok üyesi benim öğrenci olduğumu bilmiyorlardı. Derneğe sadece Franchising Sektörünün en üst düzey yöneticilerini – Genel Müdür veya Yönetim kurulu Başkanı – üye kabul ettiğimiz için ben de genç bir CEO olarak algılanıyordum. Çok kısa zamanda hem Türkiye'nin önde gelen iş adamlarıyla tanışma ve dostluk kurma fırsatı yakaladım, hem de ekonomi basının gözdesi oldum. Genel Yayın Yönetmenleri arayıp Özer Çiller'den ve Tansu Çiller'den randevu istiyorlardı benden. Sanıyorlardı ki, yediğimiz içtiğimiz ayrı gitmiyor.


EKONOMİ

Canon yazıcıya ödül

Özer Çiller'in kurmayı turizm patronu oldu

Hâlbuki hiç de öyle bir durum yoktu. Evet, Özer Bey'le hemen her gün görüşüyorduk ancak Tansu Çiller'i ben sadece okulda canlı olarak görmüştüm. Onun dışında kendisiyle tanışma fırsatı bile bulamamıştım. Bir gün gazeteyi açtım. Manşetten şöyle bir haber vardı ekonomi sayfasında: "Özer Çiller'in Kurmayı Turizm Patronu Oldu." Haber külliyen yanlıştı, ancak okulda bende bir hava, bir hava... Anlatamam. Özer Bey de haberi tekzip etmeyince bütün ekonomi basını beni Özer Çiller'in gerçekten kurmayı sanmaya başladı. Hâlbuki Tansu Hanım milletvekili olduğu

günden sonra bir daha Özer Beyi görme fırsatım olmamıştı. Nitekim 1992 yılından günümüze hiç görüşemedik.

1991 yılında bir üniversite öğrencisinin kurduğu Franchising Derneği (UFRAD), bugün tüm sektörün tek sivil toplum kuruluşu. Dünya Franchise Konseyi'nde Türkiye'yi UFRAD temsil ediyor. Türkiye'nin hemen hemen tüm franchising markalarının en üst düzey yetkilileri derneğin tam üyesi. Avrupa Franchise Federasyonu'nun da en aktif üyelerinden. 25 kuruşluk bir faksla kurulan derneğin, bugün, dergilerden, yayınlardan, fuarlardan binlerce dolar geliri var. Beni en sevindiren yanı ise 1991 yılında kurduğum derneğin yüzde 80'i yabancı marka temsilcilerinden oluşuyordu. Şimdi ise yerli franchising markalarının oranı yüzde 50'lerde. Yabancı markalar Türkiye'ye geldi, bizimkiler de markalaşmayı hızla öğrendiler...

İş yerinizi bulurken işte size ipuçları

47.Öncelikle şunu netleştirmeniz gerekiyor. Yapacağınız işte, müşteri mi sizin ofisinize gelecek? Yoksa siz mi müşteriye gideceksiniz? Bu soruların cevabı boşu boşuna gereksiz maliyetli yerler tutmanızı engeller.

48.Eğer müşteri ofisinize gelecekse 3 noktaya dikkat etmeniz gerekiyor.

●Tarifi kolay olacak

●Otopark sorunu olmayacak

●Ulaşımı kolay olacak

●Dış cephede tabela asacak yeri olacak

49.Eğer siz müşteriye gidecekseniz, bu durumda ille de görünür ve merkezi bir yerde ofis açmanıza gerek yok. Şehrin en makul kiralık yerlerinde ofis açabilirsiniz.

Kira Kontratınızı yaparken, aman dikkat !

Kira kontratınızı yaparken şimdi söyleyeceklerimi sakın unutmayın. Kişisel tecrübemle sabit olan bu detaylar çok çok önemlidir.

50. Mutlaka özel şartlara şu maddeyi ekleyin: 'İş bu kira kontratı, kiracı tarafından bir ay evvelinden bildirilmek kaydıyla tek taraflı feshedilebilir.

Bu durumda kiracı, mecuru tahliye ettiği tarihten kira dönemi sonuna kadar olan kiralardan sorumlu olmaz.’

51.Mümkünse, kiralayacağınız yerin durumuna göre en az 1 ay ücretsiz tadilat müddeti isteyin.

52. Tabelanızın nereye asılacağını mutlaka kira kontratında belirleyin.

53. Haftanın kaç günü ve hangi saatler arasında binanın açık olacağını mutlaka kontratta belirleyin.

54. Kiralayacağınız yerde yapacağınız işle ilgili belediye, vs. ruhsatı almak durumundaysanız; bu ruhsat için gerekli tüm belgeleri mal sahibinin size tedarik edeceğini de kontratta belirleyin.

55. Depozito kanunen 2 kirayı geçemez. Mümkünse 2 kira tutarında bir teminat senedi veya çeki vererek, veya bir banka mektubu vererek; naktinizi bağlamayın. Bunu da kira kontratına yazdırın.

IV. BÖLÜM

Deulcom

“Önce sat! Sonra harca!”

7

400 dolara Deulcom'u kurdum!

Üniversite öğrencisiyim ve part-time çalışıyorum diye beni işten çıkaran Genel Müdürüm Halim Güreş, 5 yıl sonra benim kurduğum Deulcom International'ın Genel Müdürü oldu ve 10 yıl beraber çalıştık. Halim Bey'i tanıştırırken şöyle derdim : ''5 yıl önce de Genel Müdürümdü, hâlâ Genel Müdürüm."

Taksim'deyim. Otobüsten indim, İstiklal Caddesi'ne doğru yürüyorum. Derneğe bir uğrayayım, bakalım franchising işleri nasıl gidiyor dedim.

Kapıdaki görevli, derneğin artık burada olmadığını, yeni yönetimin işleri yakından takip etmek için dernek merkezini değiştirdiğini söyledi. Benim ofis ise boş, bıraktığım haliyle duruyordu.

Ertesi günü TURYAP'ın Şişli'deki Genel Müdürlük binasına uğradım. Azmi Sarıbay sıfırdan gelmiş ve TURYAP markasını üretmiş ve emlakçılık dünyasına yepyeni bir sistem getirmişti. Ben derneğin genel sekreteriyken o da başkan yardımcısıydı. Aynı zamanda Tarlabaşı Bulvarı'ndaki dernek merkezinin bulunduğu bina da ona aitti.

"Azmi Bey, Tarlabaşı'ndaki derneğin merkezi boşalmış. Ne yapacaksanız orayı?"

"Bilmem!"

"Projem var."

"Hayırdır?"

"O odayı sınıf yapalım, seyahat acentelerine eleman yetiştirme semineri açalım orada..."

Ben daha önce seyahat acentelerinde çalıştığım için sektördeki yetişmiş eleman boşluğunu biliyordum. Türkiye'de turizm patlaması bekleniyordu, ancak turizmci adına sadece otelci yetiştiriliyordu Türkiye'de 1990'lı yıllarda. Turizm Meslek Liseleri, Turizm Meslek Yüksek Okulları ve

Turizm İşletmeciliği Bölümleri sadece otelci yetiştiriyordu. Hâlbuki o sıralarda 3000 civarında seyahat acentesi vardı ve bu acentelerin rezervasyondan tur satışına, rent a car'dan konferans organizatörüne kadar binlerce yetişmiş elemana ihtiyacı vardı.

Azmi Bey dedi ki:

"Baybars, bu iş tutmaz. Türkiye'de kimse seyahat acentesinde çalışmak için gidip de kursa falan yazılıp para vermez."

Azmi Bey, Tarlabaşı'ndaki binasında emlakçılık kursları açıyordu. Satış tekniklerini zaten oradan kapmıştım bu işin. Bence, eğer insanlar emlakçı olmak için kursa para veriyorsa, seyahat acentesinde çalışmak için de aynı parayı verirdi. Neticede her iki meslek dalı da aslında aynı işti, komisyonculuktu. Ancak, Azmi beyi bir türlü ikna edemiyordum.

Benim hedefim şuydu: İngilizce Öğretmenliği Bölümünü bitirince, gidip de 500 Dolara kariyer hayatına stajyer olarak atılacağıma, Azmi Bey'e açtıracağım bu kursların başında yönetici olarak ve daha yüksek bir maaşla işe başlardım.

Fakat evdeki hesap çarşıya uymadı. Azmi beyi defalarca ziyaret ettim. Nuh dedi, peygamber demedi!

En sonunda patladı:

"Senin ne kadar paran var?"

"400 Dolarım var Azmi Bey, özel derslerden biriktirdiğim para."

"Bayağı biriktirmişsin" dedi.

"Sen şimdi bu 400 Dolarınla bir reklam ver gazeteye. Şu 400 Dolardan kurtul, ben de senden kurtulayım."

Hiç beklemediğim bir teklifti bu. Tüm birikimimi riske atmamı istiyordu Azmi Bey. "Biraz düşünmek istiyorum" dedim. İnsan, başkasının parasıyla girişim projesini daha kolay geliştirebiliyor ama kendi parası söz konusu olunca işin rengi değişiyor. İnsan biraz düşünmek istiyor. Bu durumu çok iyi bildiğim için, Dragons' Den'de karşıma gelen girişimcileri bir de bu gözle değerlendirmeyi hiç ihmal etmedim.

Sonuçta şu karara vardım: “400 Dolarla da yaşasam belediye otobüsüne biniyorum, 400 Dolarım olmasa da belediye otobüsüne bineceğim. Arada ne fark var ki? Parayı kaybedersem biraz daha fazla özel ders verir, tekrar 400 Doları kazanırım.”

“Azmi Bey, kararımı verdim, reklamı verelim” dedim.

“Aman” dedi, “otur şöyle, hemen geç bilgisayarın karşısına, hazırla reklamını. Fikrini değiştirmeden bu iş bitsin. Yalnız, ilanda sakın Seyahat Acentesi Elemanı Yetiştirme Kursu deme. Bizim millet eleman olmak istemez. Tur Operatörlüğü de” dedi.

“Azmi Bey, Profesyonel Tur Operatörlüğü desem nasıl olur?”

“Bak, bu daha güzel oldu.”

Böylelikle 400 Dolara ancak 2 sütun 10 cm. küçücük bir ilan hazırlamak zorunda kalmıştım. Kursun adını da Azmi Beyle ayaküstü bulmuştuk. Yanımda para olmadığı için ‘dostluk başka, ticaret başka’ diyerek 400 Dolarlık bir de senet imzalatmıştı Azmi Bey bana.

9 Şubat 1992, Pazar. Hürriyet gazetesinin seri ilanlar bölümünde Türkiye’nin ilk “Profesyonel Tur Operatörlüğü Semineri” ilanı çıktı. Azmi Bey, Tarlabaşı Bulvarı’ndaki o ofisi ve telefonu kullanabileceğimi söylemişti. Her şey ücretsizdi.

O hafta sonu, Fındıkzade’de anneannemde kalıyordum. İlanın çıktığı gün sabah erkenden kalktım, saat 8’de ofisteydim ve çok heyecanlıydım. Bakalım telefonlar çalacak mıydı? Azmi Bey mi haklı çıkacaktı, yoksa ben mi?



17 Şubat 1992, Pazartesi. İlanı verdikten tam 7 gün sonra. Kırtasiyeden aldığım kasadaki paraları sayıyorum; tam 17.400 Dolar!

Evet, yanlış duymadınız, o hafta 72 kişi gelip kayıt yaptırmıştı. Ertesi hafta bir 17.000 dolar daha. Bir ay içinde bende 100.000 Dolara yakın nakit para birikmişti. Yaptığım hesaplara göre 2 adet ilan (800 Dolar) ve 42 saatlik seminer eğitmen ücreti (840 Dolar) ve Harbiye'deki Divan Oteli'nin (bu kadar kişiyi 20 metrekarelik sınıfa sığdırma imkânım olmadığı için) 3 hafta sonu Cumartesi – Pazar Salon ücreti (3000 Dolar) dışında kalanın tamamı kardı. Yani 1 ayda yaklaşık 95.000 Dolar para kazanmıştım.

Nerede 500 dolar, nerede 95.000 dolar?

Üç Ay Sonra İzmir'de Şube Açtım

Azmi Bey, ara sıra arayıp "İşler nasıl gidiyor?" diyordu.

"Eh, idare ediyoruz" diyordum. Vaziyete uyanıp benden kira falan istemesin diye, pek açık vermek istemiyordum. Konuyu derslere falan getirip, iş konusunu kapatmaya çalışıyordum.

Bir gün yine sekreteri telefondaydı:

"Azmi Bey görüşmek istiyor, Baybars Bey."

“Buyurun Azmi Bey.”

“Baybars, işler nasıl gidiyor?”

“Eh, idare ediyoruz Azmi Bey. Dersler de çok yoğunlaştı, final sınavları falan...”

“Boş ver şimdi dersleri, işleri soruyorum sana.”

“Eh işte...”

“Yahu nasıl eh işte? Araba almışsın kendine?”

Binadaki ofis boylar Azmi Beye haberi yetiştirmişlerdi.

“Hemen gel, bir şey konuşacağım seninle.”

Ertesi günü elimde kira kontratım, 3 aylık depozitoyu da nakit ödemiş şekilde ayrıldım Azmi Bey’in ofisinden.

* * *

Yaklaşık 3 ay sonra Deulcom’un ilk şubesini İzmir Alsancak’ta açtım. Ardından 3 ay sonra Ankara Meşrutiyet Caddesi’nde ikinci şubeyi açtım. 9 ay sonra, yani 1993 yılına 3 şubem, 4000 mezunum, cebimde de yüklüce bir nakit parayla giriş yaptım.

Tam 1 yıl sonra, Aralık 1993’te sıfır kilometre 94 model BMW 3.16 ve şoförümle beraber Boğaziçi Üniversitesi’ndeki derslerime gidip geliyordum. İşin en unutamadığım kısmı da yurttaki arkadaşların “senin şoför gelmiş, aşağıda” diye dalga geçmeleriydi. Bir müddet sonra Ataköy’de kendi daireme çıktım. Yurt hayatım böylelikle bitmiş oluyordu.

Haydi, Gençler Mahkemeye!

Bir gün Milli Eğitim Bakanlığı’ndan bir müfettiş geldi:

“Nerede kurs izniniz?”

“İzin mi almam gerekiyordu?”

625 sayılı bir kanun varmış, kurs düzenlemek için Milli Eğitim Bakanlığı’ndan izin alınması gerekiyormuş.

“Valla benim böyle bir şeyden haberim yok, olsaydı alırdım.”

Savcılığa verdiler beni, 6 aydan 2 yıla kadar hapis cezası talebiyle. Haydi, buyurun bakalım, aldık mı başımıza belayı?

Bir yandan kurslar devam ediyor, bir yandan da İstanbul’da ayrı, İzmir’de ayrı, Ankara’da ayrı mahkemelere çıkıyorum. Sağ olsun Milli Eğitim Bakanlığı yetkilileri her ilde ayrı ayrı hakkımda suç duyurusunda bulunmuş. Yeni mezun, genç bir avukatım var, onunla mahkemeleri dolaşıp duruyoruz. Standart bir sunum hazırlamışım... Her davada, ne kadar zor şartlar altında yaşadığımı, harçlığımı çıkartmak için bu işleri yapmak zorunda kaldığımı, üniversitede zavallı bir öğrenci olduğumu anlatıp, affederlerse bir daha böyle bir şey yapmayacağıma dair söz veriyordum. Avukatım da “aynen katılıyorum” diyor. Sanki suçlu o, ben avukatım.

Neyse ki mahkemeler bayağı uzun sürüyordu.

Kendi kendime, ben bu mahkemelere ayıracağım vakti şu izinleri almak için ayırsam daha doğru bir strateji olur dedim ve Milli Eğitim Müdürlüklerine birer dilekçe verip resmi prosedürü başlattım. Sonuçta izinleri topladım, mahkemelere verdim ve davalar düştü. Tabii işin ruhsat alma prosedürünü de böylelikle öğrenmiş oldum. Eğer Milli Eğitim Bakanlığı hakkımda suç duyurusunda bulunmasaydı, sanırım Türkiye, benim gibi bir girişimcinin ülkesi için üreteceklerinden mahrum kalacaktı. Kötü komşu insanı ev sahibi yaparmış misali oldu bu işler.

Böylelikle o zamana kadar sadece İngilizce, bilgisayar, biçki dikiş kursları gibi klasik kurslarla uğraşan Milli Eğitim Bakanlığı’nda resmen bir çığır açtım ve Türkiye’nin ilk resmi kariyer sertifika programını Milli Eğitim Bakanlığı’na sundum: Profesyonel Tur Operatörlüğü Kursu.

Talim ve Terbiye Kurulu üyeleri çok şaşırmıştı. Seyahat acentelerine özel bir kurs eleman yetiştirebilir miydi? Madem yetiştirilebilirdi de şimdiye kadar niye kimse bunu akıl edememişti? Bir üniversite öğrencisi bu işi yapabilecek miydi? Kurs programının içeriği yeterli miydi?

Sonuçta program Talim ve Terbiye Kurulu’nca onaylandı. Artık Deulcom’da, Milli Eğitim Bakanlığı’ndan onaylı sertifikalar da vermeye başladım.

Avukatınızı

seçerken dediklerimi

unutmayın.

56. Avukatınızla çalışırken 2 tip çalışma yapabilirsiniz. Aylık düzenli ödemeler yapacağınız sözleşmeli bir avukat veya dava başı anlaşma yapacağınız bir avukat.

57. Aylık ödeme yapacağınız bir sözleşme yapabilirsiniz. Bu durumda, yıllar sonra avukatınız, eğer avukatınızı değiştirmek isterseniz, sizden kıdem tazminatı talep edebilir. Yani sizin yanınızda çalışan bir personel gibi onu işten çıkarmış pozisyonuna düşebilirsiniz. Bunu bilin.

58.Şirketinizin sermayesi 500.000 TL ve üzerinde ise mutlaka bir avukatla sözleşmeli olarak anlaşma yapmak ve sözleşmenin bir nüshasını bağlı olduğunuz ticaret odasına vermekle yükümlüsünüz. Avukata ihtiyacınız olsun veya olmasın, kanunen bu böyle. Eğer şirketinizi yeni kurduysanız, 500.000 TL sermayenin altında bir rakamla şirketinizi kurarak böyle bir ek maliyetten kurtulabilirsiniz.

59.Çok yoğun bir hukuk işleminiz yoksa dava başı bir anlaşma ile avukatınızla çalışmak daha doğru olacaktır.

Fakat bu işlerin sonunda anladım ki Milli Eğitim Bakanlığı'ndan kurs izni almak ve gidip Talim ve Terbiye Kurulu'ndan yepyeni bir program onaylatmak yerine, NASA ile beraber uzaya araç gönderme iznini çok daha kolay alırdım. Deveye hendek atlatmak gerçekten çok daha kolaydı. Ama oldu işte!

Ben bir girişimci olarak bardağın hep dolu kısmına baktım şimdiye kadar. Milli Eğitim Bakanlığı'ndaki bu bürokrasinin bolluğundan, karşıma her gün çıkan başka bir engelden çok mutlu oldum. Neden mi? Şu yüzden: Ben bu işleri yaparken çekindiğim konu şuydu. Bir başka girişimci de uyanır ve karşıma rakip olarak gelir. Tam şirketimi büyütürken hem rakiple uğraşmak zorunda kalırım, hem de kazandığım para azalır. Fakat, Milli Eğitim Bakanlığı'ndaki bu prosedür bolluğu beni rahatlattı. Bu şartlar altında bir rakip çıkma ihtimalinin olmadığını anladım. **Bugün belki benim için yorucu olan bu bürokrasinin, yarınlarımın sigortası olduğuna kanaat getirdim.**

Nitekim aradan 20 yıl geçti ve aynen düşündüğüm gibi oldu. Bir tek rakip çıkamadı karşıma.

Sırada Hosteslik Kursu Var

Türkiye'de özel havayolları yeni yeni kuruluyordu. Bu havayollarına hostes gerekiyordu. Türk Hava Yolları'nın dışında da hostes yetiştiren bir birim yoktu Türkiye'de.

"Bu da benim acilen ilgilenmem gereken bir konu" diye düşündüm. Nasılsa Milli Eğitim Bakanlığı ve Talim ve Terbiye Kurulu kısımlarındaki prosedürü öğrenmiştim. Gerçi gözüm yemiyordu tekrar aynı kulvara girmeyi ama Türkiye'de üniversiteyi kazanamamış gençlerin hostes olmak için de Deulcom'da kuyruğa gireceklerini düşünüyordum.

Nitekim tahmin ettiğim gibi oldu. İstanbul, Ankara ve İzmir'de bir yıl içinde 3000 hostes adayını mezun etmiştik.

Türkiye’nin Milli Eğitim Bakanlığı’nca onaylı ilk Hosteslik Kurslarını da 1994 yılında ben açmış oldum böylece, henüz 24 yaşında.

* * *

Bu arada dersleri idare etmeye çalışıyordum. Dönem donduruyorum, dersleri bilerek başka dönemlere bırakıyorum, askerlik sorunuyla uğraşmak istemiyordum. Tek başımaydım, yüzlerce insan yanımda çalışıyordu ve işlere destek olacak hiç kimsem yoktu yanımda. Askere gitmek, tam bir felaket olurdu benim için.

Hani Beni İşten Kovan O Genel Müdür Vardı Ya!

Bu arada işler hızla ilerliyordu. Bir gün telefonum çaldı.

“Ben Halim Güreş. Bilmem beni hatırlar mısınız, Baybars Bey?”

1988 yılında çalıştığım Köytur Seyahat Acentesi’ni Çelebi Turizm satın almış, Şişli’ye taşımıştı. Çelebi’nin Genel Müdürü Halim Güreş beni odasına çağırıp, part-time öğrencilerle çalışma sistemlerinin olmadığını söyleyip beni işten çıkarmıştı.

Şimdi aradan 5 yıl geçmiş ve Halim Bey telefondaydı.

“Buyurun Halim Bey, tabii hatırlarım. Hayırdır?”

“Çelebi Turizm’den ayrıldım. Sen de Deulcom’u kurmuşsun. Acentelerin Ticketing personeline müthiş ihtiyacı var. Göreve hazırım.”

Halim Bey, böylelikle Deulcom’un Genel Müdür’ü oldu. O sıralarda Halim Bey’i tanıştırırken şunu söylüyordum.

“Halim Bey, 5 yıl önce de Genel Müdürümdü. Şimdi de Genel Müdürüm!”

* * *



Halim bey kendi yaş grubundan bir ekip kurunca

Deulcom'un en genç üyesi böylelikle ben olmuş oldum.

Henüz 24 yaşındayım, Boğaziçi Üniversitesi'nde öğrenciyim, medya beni çok sevdi, sürekli gazetelerdeyim; lüks otomobilim, şoförüm ve 3 şehirde şubelerim...

Hostes adaylarının anneleri, nedense, kızlarını almaya gelmişken mutlaka bana uğrayıp kızlarının ders durumlarını yakından öğrenmek istiyorlardı... Ben de hiç sıkılmadan kızlarının nasıl daha başarılı olabileceklerini anlatıyordum kendilerine... Güzel günlerdi.

Rakibe'nle Evlenmenin Faydaları!

Ben sigara içmediğim için personelin de sigara içmesine karşıydım. Toplantı yaptık, tüm personeli topladım. Yaklaşık 10 kişiydik toplantıda. Halim Güreş dedi ki:

"Artık ofiste sigara içmiyoruz."

Bu zor bir konuydu, çünkü tüm satışları yapan satış müdürümüzdü şirkette sadece sigara içen. Azmi Bey'in eski personeliydi ve oradan transfer etmiştim kendisini. Tüm kursiyerleri çok iyi ikna ediyor, her biriyle teker teker ilgileniyor, süper satış sonuçları çıkıyordu her ay.

"Ben işi hemen bırakırım" dedi.

Her girişimcinin prensipleri oluşuyor zaman içinde. İnsan kendi kendisini de tanıyor zaman geçtikçe. Anladım ki, ben personelden gelen kuru gürültüye pek pabuç bırakacak cinsten değilim. Daha doğrusu değilmişim.

"Hemen bırakın, toparlanın" dedim.

Sandı ki alttan alacağız. Yanıldı. Geri adım da atamadı. İçeri gitti, çantasını aldı ve çıktı.

Kendi kendime "Ben ne halt ettim şimdi?" dedim.

Sezon başlamış, günde 30 kişi gelip kurslar hakkında bilgi istiyor, daha önce yapılmış satışlar var, hiçbiri hakkında bilgim yok. Ve satış müdürü olmadık bir sebepten işi bırakmış.

Benim vücudum bu tip durumlarda değişik bir hormon salgılıyor anladığım kadarıyla. “Bu arkadaş bugün kalp krizi geçirip ortadan yok olsaydı ne olacaktı?” dedim kendi kendime. Ve paşa paşa ertesi sabah satış ofisine ben geçtim. Sabahtan akşama kadar kurs satışı yapıyorum.

Satışa geçtiğim gün öğleden sonra 2 arkadaş geldi karşıma. Hosteslik kursları hakkında bilgi istiyorlar. Anlattım. Biri dedi ki:

“Arabanız var mı?”

“Var, hayırdır?”

“Biz aynı zamanda bir sigorta şirketinde çalışıyoruz. Biz de size kasko poliçesi hakkında biraz bilgi verelim.”

Ben onlara kurs satmaya çalışırken, onlar bana kasko satmaya başladılar. Dinlerken anladım ki, iyi satıcı.

Ertesi günü aradım.

“Kurslar hakkında karar verdiniz mi?”

“Henüz vermedik.”

“Sigortacılık yerine, eğitim satışı ile uğraşmak ister misiniz?”

Pazartesi günü satış müdürü olarak işe başladı ve o hafta çok iyi satışlar yaptı. Çok çabuk öğrenen oldukça zeki biriydi. Üzerimden öyle büyük bir yük kalktı ki anlatamam. 3 ay sonra evlendik...

Şimdi Alara ile Eda’nın sevgili anneleri, Deulcom’un Genel Müdürü. Bütün işleri tek başına yürütüyor. Bana bu kitabı yazacak vakit kaldı, onun sayesinde. Hayatımda verdiğim en doğru karar oldu Rakibe!

“Eğer o toplantıda sigara mevzuu olmasaydı” diye ara sıra düşünürüm kendi kendime...

IATA Onaylı Öğretim Üyesi Aranıyor!

Halim Güreş, İsviçre’ye gitti ve IATA – Uluslararası Havayolları Birliği – ile temasa geçti. IATA’nın dünyada onaylı ilk eğitim merkezlerinden biri olduk. Artık verdiğimiz sertifikalar dünya çapında geçerliydi; Türkiye hariç.



International Air Transport Association
IATA Centre, Route de l'Aéroport 33
P. O. Box 416
CH-1215 Geneva 15 Airport
Switzerland

TO WHOM IT MAY CONCERN

DEULCOM Turkey, is a training establishment with 5 schools in Turkey, a student intake of 8,000 students per year, a faculty of 150 instructors and 50 employees. DEULCOM's courses include English language instruction, airline programmes, travel and tourism programmes and a job-placement service for its students.

DEULCOM was one of the first training schools to be Accredited by IATA to teach Airline Fares & Ticketing skills.

DEULCOM is registered with the National Ministry of Education of Turkey and DEULCOM course Certificates are widely respected within the Travel & Tourism Industry due to the high standard of instruction and performance measurement via controlled examination procedures.

Mr Baybars Altuntas, founder and CEO of DEULCOM is highly regarded within the business community of Turkey and is the President of the National Entreprenuership Council and a member of the Board of Turkish Franchise Associations. He brings to his work a keen business sense, coupled with wide practical experience in marketing and promotion in addition to a commitment to customer service.

On a personal level, Mr Altuntas is an obliging and cheerful person who mixes well with all cultures and has a great respect for people and friendships.

I have known Mr Altuntas for many years on a business and personal basis and have no hesitation to recommend him to any potential business partner and I am fully confident of his high level of ability and his successful approach to business.

Yours sincerely,

Brian Hall,
Assistant Director,
IATA Learning Centre

Türkiye'de de bu sertifikaların geçerli olabilmesi için Milli Eğitim Bakanlığı'ndan da onaylı olması gerekiyordu. Halim Güreş, işin Cenevre kısmını halletti, ben de Ankara kısmını. Talim ve Terbiye Kurulu bu iş için toplandı ve Türkiye'nin ilk Ticketing Uzmanlığı Kurs programı da böylelikle onaylanmış oldu. Dünyada IATA Eğitim Merkezleri arasında en fazla mezun veren ve mezunlarını en fazla işe yerleştiren şirket Deulcom oldu.

IATA ile onay aşamasında şu sorunu yaşadık: IATA'nın tüm şartlarını yerine getiriyorduk ancak en önemli şartları programı yürütecek IATA onaylı bir öğretim üyesinin olmasıydı. Haftalarca gazetelere ilan verdik, bütün yerli ve yabancı havayollarına başvurduk ve koskoca Türkiye'de bir adet IATA onaylı öğretim üyesi olmadığını acı bir şekilde öğrendik.

ABD vizesini aldım ve IATA'nın Miami'deki 15 gün süren, sadece ticketing uzmanlarını kabul ettikleri ve havayollarının personeli için düzenledikleri eğitmenlik kursuna gittim. Deulcom bir hava yolu değildi ama Cenevre bize bir istisna sağlamıştı. Kursu bitirmek için 70 puan gerekliydi ve eğer ben 90 ve üzerinde alırsam IATA Onaylı Öğretim Üyesi olarak onaylayacaklardı beni. Sanırım 25 yaşında olmam ve ticketing ile bir ilgim olmaması ve sınavın da zor olması dolayısıyla nasılsa 90 puan alabileceğimi düşünmüyorlardı.

Hâlbuki lise sonuncu sınıfta ofis boy olarak girdiğim seyahat acentesinde 1 hafta sonra uçak biletlerini ben kesmeye başlamıştım. Herhangi bir kursa falan gitmemiştim, ancak kitaplardan işi çözmüştüm. Biraz karışık ama dikkatli yapılırsa zor olmayan bir işti ticketing uzmanlığı.

Miami'deki programa dünya çapında 20 havayolundan 30 personel katılmıştı. Hepsi yıllardır bu işi yapıyorlardı ve çoğunun ana dili İngilizceydi.

Sonuç: Final sınavında 100 puan alan sadece bir kişi vardı. O da bendim.

IATA kurslarından milyonlarca dolar para kazandım.

Daha sonra IATA sisteminde bir eksiklik fark ettim. IATA programları dünya çapında veriyordu ama bilgisayarlı simülasyon kısmı eksikti. Bu kısmını yapabilecek San Francisco'dan Silikon Vadisi'nde bir programcıyla

tanışmıştım Miami’de. Atladım, San Francisco’ya gittim, William ile bu programı nasıl geliştirebiliriz diye konuyu projelendirdik. Oradan Cenevre’ye geçtim ve IATA eğitim bölümünün tüm üst düzeyini bir araya getiren bir toplantı yaptım. IATA yöneticileri hepsi benim girişimciliğime hayrandılar.



Kendilerine San Francisco’dan William ile bir çalışma yapabileceklerini ve Deulcom’un Türkiye’de pilot ülke olarak bu CRS programlarını başlatmaya hazır olduğunu söyledim.

IATA’nın dünyadaki tüm merkezlerinde uygulayacağı CRS eğitim sisteminin de mimarlığını ben yapmış oldum böylece.

Ödül olarak IATA Biletlerinde Deulcom ve Türkiye’nin reklamları yayınlandı 1 yıl boyunca.

Kendini Sevdirirsen Bütün Kapılar Açılır

IATA’nın Singapur’daki eğitimlerini de tamamlayıp Türkiye’nin ilk IATA Onaylı Yer Hostesliği Öğretim Üyesi de oldum. Havalimanlarına da personel yetiştirmeye başladım. Özellikle yer hizmetleri şirketleri yoğun şekilde havalimanı yolcu hizmetleri görevlisi talep ediyorlardı. Böylelikle Türkiye’nin ilk Yer Hostesliği Kurslarını da başlatmış oldum. Sanki Milli Eğitim Bakanlığı’nın personeli gibiydim. Nerdeyse her hafta Ankara’da yeni bir kurs programı onaylatmaya çalışıyordum. Beni de sevmişlerdi, bürokratların bir zaafını iyi yakalamıştım. Neyi yapmak istediğinin pek önemi yoktu, önemli olan senin nasıl bir insan olduğundu. Karşılarında üniversitede bir öğrenci, belli ki cebinde parası yok – vardı da ben

çaktırmıyordum – saygılı, efendi bir insan olarak beni sempatiyle karşılıyorlardı. Genel Müdürlüğün çaycısı, uzmanı, şube müdürü, daire başkanı, genel müdür yardımcısı ve genel müdürü ve hepsinin sekreterleri... Tanımayan yoktu beni. Ardından Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı; orada da kendimi sevdirmiştim.

Kendimi sevdirmek dışında yapabileceğim başka da bir hamle yoktu. Torpilim yoktu, kimseyi tanımıyordum, üniversite öğrencisi olarak bürokrasinin kurallarından ise hiç haberim yoktu. Ancak olayı çözmüştüm; saygılı ol, sabret. Gerçi Milli Eğitim Bakanlığı'ndaki işlerde gerekli olan sabrın ölçüsü biraz fazla uç noktalardaydı, ama başka da çıkar yol yoktu. Milli Eğitim bürokrasisinden istediğin sonucu almak için peygamber sabrı cinsinden bir sabır cinsi gerekliydi.

İşin ilginç yanı, girişimci bir insan olarak hiçbir şeyi fazla beklemeye tahammül edemeyen ben, bürokrasiyi idare ederken hakikaten bir anda peygamber sabrı moduna geçebiliyordum. Bürokrasi yönetiminde çok başarılıydım. Pek çoğunun 2 yılda ancak çıkarabildikleri kararları ben 3 ay içinde çıkarabiliyordum.

NEVZAT AYAZ (Dönemin Milli Eğitim Bakanı): Dikkatimi çekti, şimdiye kadar bildiğimiz iki/üç kursun dışında yeni birtakım kurslar açılıyor ve bu kurslar aynı zamanda insanlara iş bulma imkânı sağlıyor. Merakıma mucip oldu, dedim ki kimdir bu kursları açan? Dediler ki genç bir işadamı bunu yapıyor. Merak ettim, tanıştık bu vesileyle. İşin enteresan tarafı Baybars Bey o sırada üniversitede okuyor, bir taraftan da bu işlere başlamış. Baybars Bey'in başlatmış olduğu bu sistem Türkiye'de yayıldıkça, birçok genç iş buldu. Hatta kendisi de bizzat kursiyerlerine iş buluyordu. Hakikaten, başlatmış olduğu bu kurs sistemi Türkiye'de bir öncü sistem olarak gelişti ve binlerce gence iş bulma imkânı yaratmış oldu.

Fakülte Boş Durmasın Hocam

Hocam Prof. Cem Alptekin o sıralarda Boğaziçi Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dekanı seçildi. Okuldaki en büyük sıkıntılardan biri son sınıf öğrencilerinin stajlarıydı. Stajyer kabul edecek okul aranır, tarihler belirlenir, vs vs.

Kendisini dekanlık makamında ziyaret ettim, “Hocam, ben bir eğitim merkezi kurdum. Profesyonel Tur Operatörleri yetiştiriyorum seyahat acenteleri için. Ayrıca havayolları için hosteslik kursları da açtım. IATA’nın da Türkiye eğitim merkezi olduk. Hafta sonları bizim fakülte boş duruyor. Boğaziçi Üniversitesi’nden onaylı bir İngilizce Sertifika programı açarsak, bizim hostesler, tur operatörleri, ticketing uzmanları, yer hostesleri hem doğru dürüst bir İngilizce öğrenmiş olurlar, hem iş bulmaları kolaylaşır; hem de bizim son sınıf öğrencileri hafta sonları stajlarını bizim fakültede yapmış olurlar. Hafta sonları boş duran fakülte kapılarını halka açmış olur.”

Bir hafta sonra Cem Hoca beni ofisine çağırdı. “Rektör Bey’le görüştüm. Projen çok hoşumuza gitti. Sözleşmeyi getir, üniversite yönetim kuruluna sunalım.”

Böylelikle Deulcom, Boğaziçi Üniversitesi ile beraber sertifika programları açmaya başladı. Kursiyerler önce Boğaziçi Üniversitesi’nde hafta sonları Turizm İngilizcesi alıyorlar, sonra Deulcom’da kariyer kurslarına (hosteslik, tur operatörlüğü, ticketing, yer hostesliği) katılıyorlardı. Proje, Milli Eğitim Bakanlığı’nca da onaylandı ve Türkiye’nin ilk Turizm İngilizcesi Müfredatını da Boğaziçi Üniversitesi hazırlayarak, Talim ve Terbiye Kuruluna sundu.

Boğaziçi Üniversitesi ile bu proje yaklaşık 10 yıl sürdü. Bir devlet üniversitesinin özel bir kurumla yürüttüğü en uzun soluklu proje oldu diyebilirim. Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Boyu Eğitim Merkezi’nin kuruluşuna esin kaynağı oldu bu proje. Üniversite kapılarını halka açtı, hafta sonları üniversitenin atıl kapasitesi değerlendi. Avrupa Dekanlar Birliği’nde “En Sosyal Fakülte” örneği olarak verildi okuduğum okul. Böylelikle okuluma karşı da görevimi yerine getirmiş oldum.

1987 yılında girdiğim Boğaziçi Üniversitesi’nden 1997 yılında mezun oldum. Kep giyme törenime Alara’yı yani kızımı da götürdüm. Okuldaki en güzel anılarımdan biri de, son yıllarda derse giren hocalarımızın bana “Baybars” diye mi yoksa “Baybars Bey” diye mi hitap edeceklerini bilememeleri idi. Hafta içi karşılarında öğrenciydim, hafta sonu ise onlar benim kurumumda eğitmen. Böyle geçti işte okul yıllarım...

Prof. CEM ALPTEKİN (Dönemin Boğaziçi Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dekanı): “Burada bu kadar derslik var, ben özel bir kurs kurdum, buradaki

bu atıl kapasiteyi neden değerlendirmiyorsunuz” dedi. Çok cazip geldi bu bana ve değerlendirdik. Ben bütçeye muhtaç bir dekanım o zamanlar, bu tür döner sermaye projeleri ile fakülte gelir elde etmeye başladı. Öğrencilerimize verilen eğitimin de kalitesi arttı. Türkiye’de pek çok özel kurs vardı ve bunlar İngilizce öğretiyordu. Baybars ise hedef kitleyi çok iyi seçmişti. Tur operatörleri, hostesler gibi Türkiye’de olmayan özel amaçlı İngilizce çığırını açmıştır. O konuda İngilizce, bu konuda İngilizce diye bir çığır açılmıştır ki bunda da gurur duyduğum öğrencim Baybars’ın imzası vardır.

Türkiye’den İlk Hostes İhracatı

Daha sonra da Türkiye’nin ilk İşe Yerleştirme Merkezi yönetmeliğini onaylattım Milli Eğitim Müdürlüğü'ne.

Boğaziçi Üniversitesi’nden İngilizce Sertifikası, Deulcom’dan Kariyer Sertifikası alan mezunlar; Boğaziçi Üniversitesi’nde yapılan Kep Giyme Töreni’nin ardından İşe Yerleştirme Merkezi çalışmalarına ücretsiz olarak katılıyorlardı. Yepyeni bir model geliştirmiştim Türkiye için. Bu model hem kursiyerler tarafından hem de sektörler tarafından çok yoğun talep görüyordu. Nerdeyse mezunların tamamı seyahat acentelerinde ve havayollarında, mezun olur olmaz işe başlıyorlardı. Ticketing ve Yer Hostesliği Kursu mezunları ise ayrıca IATA Sertifikası ile yurtdışında da iş bulabiliyorlardı.

Bir gün yabancı bir havayolu New York’tan faks gönderdi.

T.C.
BOĞAZIÇI UNIVERSITESI
EĞITIN FAKÜLTESI
DEKANLIK

18 March 2002

To Whom It May Concern,

It is my pleasure to provide this reference letter for Deulcom International.

The Boğaziçi University Faculty of Education has cooperated with Deulcom International since 1993, when they first initiated their courses for the tourism industry, among them English for Tourism. The Faculty provided, and still provides, external standards and certification for the language courses.

Deulcom maintains a fine reputation for its successful training, and they have established an infrastructure over the years to support on-going development.

Given the congenial cooperation with Deulcom International which we have experienced over the years, and given the professionalism and seriousness of purpose which Managing Director Mr. Baybars Altuntaş conducts his business, I am confident in recommending Deulcom International as a potential business partner.

Sincerely yours,

Prof. Dr. Cem Alptekin
Dean, Faculty of Education
Boğaziçi University
Bebek 80815
Istanbul, Turkey

“Deulcom mezunu hosteslerle iş görüşmesi yapmak isteriz. Bundan böyle Pakistan yerine Türkiye’den hostes alımı yapacağız.” Mezunlarımız ayda 3000 Dolar maaşla yabancı havayollarında işe başladılar. İçlerinden ABD’de kalıp biriktirdikleri paralarla üniversite okuyanlar oldu. Böylelikle Türkiye’nin ilk Hostes İhracatını da gerçekleştirmiş olduk. Bu konu aylarca medyanın dilinden düşmedi. Uçuşları sırasında İstanbul’da stop yaparlarken, gazeteciler havalimanında kendilerini karşılıyor ve hemen ana haber bültenlerine çıkıyorlardı. Türkiye için çok ilginç bir konuydu yurtdışına yetişmiş personel ihraç etmek.


Hürriyet 2

Hostes olmak için Boğaziçi’ne gelin

Haydi gençler. Hareketli bir meslek sizleri bekliyor. Boğaziçi Üniversitesi'nde açılacak hostes ve tur operatörlüğü kursları 29 Ağustos'ta başlıyor.

* * *

Telefonum çaldı:

“Başkan hatta. Sizinle görüşmek istiyor.”

“Baybars Bey, sizinle toplantı yapmak isterim.”

TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy toplantıya davet ediyordu beni. “Hayırdır inşallah” dedim.

“Baybars Bey, siz bu turizm eğitimlerinde oldukça yol aldınız. TÜRBAB Vakfı ve sizin şirketiniz ortak olarak bir şirket kurmak ve TÜRSAB Seyahat Acenteleri Meslek Lisesi’ni açmak istiyoruz. Ne dersiniz?”

Ben lise kurmanın kârlı bir iş olmadığını bildiğim için pek sesimi çıkarmadım. Dedim ki: “Hem liseyi kurarız. Hem de şu andaki tur operatörlüğü ve ticketing kurslarını da TÜRSAB ile beraber yaparız.”

Başaran Ulusoy basın toplantısında şunu söylüyordu:

“Biz liseyi kuralım diye yola çıktık ama şimdi Deulcom’un kurslarını beraber yapar hale geldik. Nasıl oldu ben de anlamadım ama hayırlı olsun.”

TÜRSAB

TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ
ASSOCIATION OF TURKISH TRAVEL AGENCIES

Genel Merkez **İstanbul, 7 / 01/ 2003**
TR/BU/ŞT/1950

Sayın
DEULCOM INTERNATIONAL
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ' NE
İstiklal Cad. Hasnun Galip Sok.
No: 13 TAKSİM/ İSTANBUL

KONU : TÜRSAB & DEULCOM işbirliği hk.

Türkiye'de faaliyet gösteren seyahat acentesi personelinin mesleki açıdan gelişimlerini sağlamak ve ayrıca turizm sektörüne girecek bireylere eğitim alt yapısı edindirerek, söz konusu bireyleri sektöre kazandırmayı ve istihdamlarını sağlamayı amaçlayan " TÜRSAB&DEULCOM INTERNATIONAL Sertifika Programları Uygulama Projesi Protokolü" Yönetim Kurulumuzun aldığı karar gereği 01.01.2003 tarihi itibariyle yürürlüğe girmiş olup, 31.12.2007 tarihine kadar yürürlükte kalacaktır.

Bu projenin ülkemiz seyahat acentalarındaki insan kaynağı kalitesinin geliştirilmesi ve eğitimli personel sayısının arttırılması ve seyahat acentalarının Avrupa Birliği normlarına uyum sürecinde çağdaş niteliklere sahip personel ile hedeflenen hizmet kalitesinin arttırılmasında çok önemli bir rol oynayacağı inancı ile işbirliğimizde başarılar dileriz.

Saygılarımızla.

TÜRKİYE SEYAHAT ACENTALARI BİRLİĞİ
(TÜRSAB)

Başaran ULUSOY
Başkan



Dikilitaş, Aşık Kerem Sokak No: 48-50 Beşiktaş 80690 İSTANBUL
Tel : (0212) 259 84 04 (PBX) Faks : (0212) 259 06 56 / 236 39 78
e-mail: tursab@tim.net.tr / www.tursab.org.tr



Başaran Ulusoy, çok hızlı düşünen ve hiperaktif bir insandı. Tam bana göre bir iş partneri idi. Çok iyi niyetli ama bir o kadar da külyutmaz bir insandı. Başaran Ulusoy’la tek sorunum bazen ne dediğini anlayamamamdı. Hele telefon görüşmelerinde, tek kelime bile anlamadan telefonu kapadığım zamanlar oluyordu.Projemiz 2 yıl hiç sorunsuz devam etti. Binlerce adaya TÜRSAB – Deulcom Sertifikası verdik.

TÜRSAB üyesi seyahat acenteleri bu sertifikaya sahip adaylara iş alımlarında öncelik sağlıyorlardı. Tüm sektörlere örnek bir sivil toplum çalışması oldu. Başkan, tüm televizyon programlarında bu eğitim programlarını tanıtıyordu. TÜRSAB çok şanslı bir sivil toplum kuruluşu. Başaran Ulusoy gibi bir başkan ve lider bulabileceklerini sanmıyorum. Pazar günleri saat 8’de TÜRSAB’da yaptığımız kahvaltılar, gece yarılarına kadar devam eden toplantılarda anladım ki Başaran Ulusoy bu işe hayatını adamış.

“Başkan, bu gidişle TÜRSAB’tan emekli olacaksınız gibime geliyor” demiştim. Başaran Ulusoy’dan bana kalan bir alışkanlık şu oldu: Başkan, protokol yemeğine veya bir resepsiyona giderken arabanın arka kısmına oturuyordu. Normal zamanlarda ise şoförün yanındaki koltuğa oturuyordu. Çok hoşuma gitmişti bu mütevazılığı. Şoförün yanına oturduğumda hep Başaran Ulusoy’u hatırlıyorum.

BAŞARAN ULUSOY (TÜRSAB – Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği Başkanı): Türkiye bir turizm ülkesi, geleceğini turizme bağlayan bir ülke. Napolyon ‘para, para, para’ demiş, biz de ‘eğitim, eğitim, eğitim’ dedik. Bu eğitim çalışmalarını tüm branşlarda, yani ulaştırmada, konaklamada, deniz taşımacılığında tümünde Deulcom’un ilki var ve bu ilklere bakarak bunu yapanlar. Açıkça söyleyeyim Deulcom’la tanıştıktan sonra TÜRSAB Meslek Liseleri kurdum. Bizim bu okullarımızı kurmamıza sebep Baybars Bey’dir.

Deulcom Uluslararası Bir Marka Oluyor

Geçen zaman içinde Türkiye’nin Milli Eğitim Bakanlığı’ndan onaylı ilk İnsan Kaynakları Uzmanlığı Kursunu, ilk Üst Düzey Yönetici Asistanlığı Kursu’nu, ilk Reklam ve Halkla İlişkiler Kursu’nu, ilk Havayolları

İşletmeciliği Kursu'nu, ilk Seyahat Acentesi İşletmeciliği Kursu'nu ben açtım.



Deulcom'un, 2004 yılında Kariyer Net'in yaptığı araştırmada, eğitim sektöründe, insanların en çok çalışmak istediği şirket olduğu ortaya çıktı. 1995'te eğitim sektörünün 200 reklam vereni arasında hep birinciydim. 2005 yılında Eurowards – Deulcom International Marka Gelişim Kategorisi ödülünü de bir üniversite öğrencisinin 400 dolara kurduğu marka aldı. Ve yine belki de Türkiye'de şimdiye kadar bir markanın isim hakkı bedeli olarak ödenmiş en yüksek bedel yine bu üniversite öğrencisinin kurduğu Deulcom Markası için İspanyollar tarafından ödendi. Artık Deulcom, Ekonomist'in 100 Franchising Listesi'nde yer almaya başlamıştı.

* * *

Geçen zaman içinde İstanbul, Ankara, İzmir'in dışında Bursa, Antalya, Adana, Mersin, Ceyhan Şubelerini açtım. Ayrıca eğitim sektöründeki gerçek anlamda rekabet hukukuna uygun franchising sistemini oluşturdum. Şimdi Kayseri ve Konya'nın dışında Ankara Ümitköy, Ankara Batıkent, Ankara Eryaman Deulcom Markasını başarıyla taşıyorlar.

* * *

Ancak, bundan sonra kendi şubelerimi açmak yerine Türkiye'de 112 noktada Deulcom'ların açılmasını hedef olarak belirledim. Bu da büyümekte olan kızlarımın bu işi babaları gibi ne kadar başarılı yürütüp yürütemeyeceklerini düşünürken ortaya çıktı.



Hem girişimcilerimiz, hem de Türkiye için yepyeni bir iş modeli ortaya çıkardım. Modelin temel mantığı şudur: Yüz milyarlarca lira harcayarak işinizi kurmayın. Paranız varsa bile bu yolu takip etmeyin. Benim gibi yapın, küçük bir ofisle başlayın, kendinizi tanıyın, işin tutup tutmayacağını anlayın, ondan sonra işinizi büyütün. Bu benim formülümdü. Şartlarım bunun dışında bir formül üretmeme izin vermiyordu. Böyle bir başlangıç için ciddi bir sermayeye gerek de yoktu. Sermaye bendim. Benim becerikliliğim, pratikliğim, satış yeteneğim, girişimciliğim. Kaybetseydim sadece 400 dolar kaybedecektim.

İnanıyorum ki Türkiye'de daha nice Baybars Altuntaş adayları var. İstiyorum ki el ele verelim, nice Baybars Altuntaş'lar çıksın ortaya, nice Deulcom'lar açılsın tüm Türkiye'ye. Eğer gerçekten "çok iyi satış yeteneğiniz varsa" ve siz de kendi işinizin patronu olmak istiyorsanız; yaşınız ne olursa olsun gönderin özgeçmişinizi bana.

İşte e-mailim:

baltuntas@deulcom.com.tr

Türkiye'nin En Fazla İşe Yerleştiren Adamı Olmuştum

İnsan Kaynakları konusu Türkiye'nin henüz gündemine girmeden 1992 yıllında meslek edindirme ve işe yerleştirme çalışmalarıyla bu konuyu bir uzmanlık dalı olarak Türkiye'ye kabul ettirmiştim. Şu anda faaliyet gösteren istihdam bürolarının ücretsiz modelini bundan 20 yıl önce Deulcom içinde açmıştım.



Beni Deulcom işinde kazandığım paradan daha çok, işe yerleştirdiğim gençlerin sayıca fazlalığı mutlu ediyordu. Havalimanlarında, uçaklarda “Baybars Bey, merhaba” diyen o kadar çok mezunumuz çalışıyordu ki. Türkiye’nin en çok işe yerleştiren adamı olmuştum kısa zamanda... Türkiye’nin ilk İşe Yerleştirme Merkezi kitabını da mezunlarımız için çıkarmıştık. İş Görüşmelerinde yüzde yüz başarıyı nasıl yakalayacaklarını anlatıyorduk bu kitapta. Daha sonra sanal ortamda online eğitim haline de getirdik bu programı.

TURGUT GÜR (TTYD - Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği Başkanı): Sektör gelişmeye başlarken tabii ki bu konudaki eğitim oldukça geri. İşte o noktada Baybars Altuntaş yine sahneye çıktı. Deulcom adında kurduğu kuruluşla Türkiye’de turizm sektörüne çok geniş yelpazede insan yetiştirdi. İnsan kaynaklarına, ticketing’e, sivil havacılığa hostes yetiştirdi, yönetici sekreterliğine insan yetiştirdi, dil eğitimi yaptı ve böylece bizim sektörümüze çok önemli katkıda bulundu. Onun yetiştirdikleri bugün sektörün her alanında müdür, genel müdür veya şef oldu.

Meraklısı için:

Deulcom: Değişik Eğitimlerin Uzmanlığında Cari Organizasyon Merkezi’nin kısaltılmışı.

“Taş yerinde ağırdır komutanım”

Bu arada askerlik vakti geldi. Manisa’nın Alaşehir ilçesinde ulaştırma bölüğünde askerliğimi tamamladım. Aklımda kalan askerlik anılarımdan biri şudur:



Bir gün bölük komutanı beni yanına çağırdı. Binbaşı olduğunu ve arzu ederse emekli olabileceğini söyledi ancak komutanın öğrenmek istediği şey eğer emekli olursa sivil hayatta kendi işini kurup başarılı olup olamayacağını merak ediyordu. Ben kısaca kendisine ‘taş yerinde ağırdır komutanım’ diyerek gerekli mesajı verdim.

Franchise sektörünün duayeni

Baybars Altuntaş'ın hayat hikayesi, Türkiye'de girişimci olmanın gücünü en iyi şekilde anlatan bir başarı öyküsü aslında. Deulcom International Eğitim Kurumlarının genç patronu Baybars Altuntaş, öğrencilik yıllarında 400 dolarla başladığı iş yaşamında bugün Türkiye'nin en parlak girişimcilerinden biri olma başarısını gösterdi.

Sibel Koklu • skoklu@capital.com.tr



Baybars Altuntaş, 1991 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nde İngilizce Öğretmenliği Bölümü'nde okurken, tamamen tesadüflerle başlayan olayların sonucunda Türkiye'nin ilk franchise derneği olan UFRAD-Ulusal Franchise Derneği'ni kurmuş.

Üniversitenin 3'üncü sınıfında okurken Ekonomik Panorama dergisinde yayınlanan bir franchise haberi dikkatini çekmiş. Bundan sonra gelişen olaylar, Baybars Altuntaş'ın hayatını değiştirmiş ve yeni bir yön vermiş. Genç girişimciler açısından derslerle dolu olan hikayesini Baybars Altuntaş şöyle anlatıyor:

"Okuduğum bir haber dünyada yeni gelişen franchise sektörüyle ilgiliydi ve çok ilgimi çekmişti. Haberde bilgi olarak Alman Franchise Derneği'nin faks numarası da verilmişti. Ben de hemen Almanya'ya bir faks çektim ve bilgi istedim. Gerekirse onlara yardımcı olabileceğimi belirttim. Çok kısa bir süre sonra yanıt geldi. Bana Türkiye'de ortak bir basın toplantısı düzenlemeyi önerdiler. Bu toplantı için Alman Franchise Derneği Başkanı da gelecekti İstanbul'a. Toplantının o zamanlar yeni açılan Çırağan Palace İstanbul Hotel'de yapılması kararlaştırıldı. Otel de sadece Türkiye değil, dünya için yeni bir kavram olan franchise konusunun gelişmesine katkıda bulunmak için toplantıya sponsor oldu. Ben hayatımda ilk defa gazetecileri arayıp basın toplantısına çağırdım. Tam 40 kişi geldi toplantıya. Ardından gazetelerde haberler çıkınca, girişimciler beni aramaya başladı. Neredeyse 200 kişi beni arayıp çeşitli markaların franchise haklarını almak istediğini söyledi. Çok büyük ilgi gördük. İş adamları da beni aramaya başladı ve mutlaka bir dernek çatısı altında toplanılması gerektiğini söylediler. 65 iş adamı dernek kurulması talebiyle bize başvurdu. Biz de üniversiteden bazı arkadaşlar ve çevremizde toplanan iş adamlarıyla birlikte Türkiye Franchise Derneği'nin kurulmasına karar verdik. Benim yaşım çok genç olduğu için beni genel sekreter yaptılar. Derneğin başkanı olarak da Seven Seven marketlerini temsilen Özer Çiller seçildi. Kısa bir süre sonra da eşi Tansu Çiller önce milletvekili, sonra da başbakan oldu. Bunun üzerine Özer Çiller Ankara'ya gitti.

"Yeni franchise'lar vereceğiz"

Dernek işleri bir yandan yürürken, ben de bir yandan seyahat acentesinde çalışıyordum. İşe ofis boy olarak girmiş, bir haftada bilet kesmeye başlamıştım. O zamanlar THY uçak biletlerinin satışı konusunda kurs açıyor ve sertifika veriyordu. Ben de bu kursa girmek istedim ama bir türlü sıra

Franchising’in Duayeni

Türkiye’de franchising sektörünün ilk günlerinden bugünlere kadar aktif rol almış bir girişimci olarak Capital Dergisi "Franchising’in Duayeni" konulu haberde benim uygulamalarıma geniş yer vermişti. Ben sadece Franchising Derneği’ni kurmakla kalmamış, şirketimi de hızla franchising sistemine hazır hale getirmiştim. Bu yüzden işin tem teorik hem de pratik kısmını bilen Türkiye’nin sayılı iş adamlarından biri olmuştum.

Reklam Ajansınızı seçerken şunlara dikkat edin:

Şirketinizi kurduktan sonra 3 birimden dış destek almak zorundasınız; Muhasebeci, Avukat ve Reklam Ajansı. Muhasebeci ve avukat seçimlerini önceki bölümlerde anlattım. Reklam ajansı seçiminde de şu söyleyeceklerime dikkat edin.

60. Reklam ajansındaki ekibin içinde mutlaka girişimci ruhlu insanlar bulunsun. Sizin girişimci olarak öncelikli hedefinizin ‘satış’ yapmak olduğunu ancak girişimci ruhlu reklamcılar anlarlar.

61. Ben yaklaşık 20 yıldır aynı kişiyle çalışıyorum. O hangi ajansa geçerse ben de o ajansa geçiyorum. Nurcan Yıldız, neredeyse telefondaki ses tonumdan nasıl bir hedef kitle belirlediğimi anlıyor. Kendisi her ne kadar girişimci bir insan olmasa da girişimcilik ruhu olduğu için benim ‘sanatsal reklama’ değil, ‘sattıran reklama’ para vereceğimi çok iyi biliyor. Bu yüzden de yıllardır Deulcom’un süper kampanyalarını Nurcan Yıldız ve ekibiyle beraber yaptık. Okuduğunuz bu kitabın kapağını da kendisi tasarladı. Şu anda Gram İstanbul’un Genel Müdürü. Özellikle tavsiye ediyorum. Telefonu: 0212 285 40 95

62. Siz de çalışacağınız ajansa şunu açıklıkla söyleyin: “Sanatsal reklam istemiyorum! Sattıran reklam istiyorum.”

İlk önce kartvizitinizi bastırın

Dikkat etiyseniz henüz öğrenciyken bile kendime kartvizit bastırmıştım. Siz de işinizi kurmaya niyetlendiğiniz an hemen bir kartvizit bastırın. Adresinizin belli olmasını beklemeyin. Ben sizinle karşılaşsam ve şöyle bir kartvizit bana verseniz, bu beni etkiler.

Murat Önder

Girişimci

Tel & E mail

63.1000 adet kartvizit bastırmanın maliyeti 50 TL. Ancak, bu kadar küçük bir rakamla kendinizi bir anda karşınızdaki ile eşit seviyeye getiriyorsunuz. Bir iş adamından "Kartvizitinizi alabilir miyim?" demek yerine, kendi kartvizitinizi uzatıp karşılığını beklemek daha doğru bir hamle.

64. Kartvizitinizi çok kaliteli kâğıda bastırın.

65.Şık bir dizayn, şık bir yazı karakteri seçin. Yazı karakteri 'iş' koksun.

66. Daha önce edindiğiniz ve hoşunuza giden kartvizitlerdeki yazı karakterlerinden esinlenmenizde hiçbir sakınca yok.

Amblem ve Logonuzu belirleyin

Şirketinizin adresi belli olur olmaz, hatta yapacağınız iş belli olur olmaz marka çalışmasına başlayın. Nurcan Yıldız'la görüşün, size en uygun fiyatla en güzel amblem ve logoları yapsın. Baybars Altuntaş'a onaylatacağız logomuzu derseniz, ona göre iyi bir iş çıkarır size.

67. Amblem & logo çalışması çok önemlidir. Çocuğunuza isim koymak gibidir. Mutlaka profesyonel yardım alın.

68. Amblem & logonuz belli olur olmaz, marka tescil başvurusunu da vakit geçirmeden gerçekleştirin.

Kurumsal kimlik setinizi de hemen hazırlayın

69. Amblem ve logonuz belli olduktan sonra, hemen kurumsal kimlik setinizi de bastırın. Özellikle kurumsal satışlarda çok işinize yarayacak olan bu set, toplam 5 maddeden oluşuyor.

●Büyük boy dosya girecek şekilde zarf – 500 adet yeterli

●Küçük boy mektup girecek boyutta zarf – 500 adet yeterli

●Antetli kâğıt – 500 adet yeterli

●Cepli dosya – 500 adet yeterli

●Bloknot – 50 sayfadan 500 cilt yeterli

Bu 5 ana ihtiyacın 500’lük toplam maliyeti yaklaşık 800 TL civarındadır.

V. BÖLÜM

Beyoğlu

“Siyasetten uzak dur! Siyasetçiye yakın dur!”

8

Beyoğlu'nda gezersin...

Gözlerini süzersin...

Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanı oldum. Herkese "Siyasetten uzak dur! Siyasetçiye yakın dur!" diye öğüt veriyorum ya. İşte, siyasetten uzak durayım, siyasetçiye de yakın durayım derken... İşleri nasıl yüzüme gözüme bulaştırdım Beyoğlu'nda. Anlatmadan edemeyeceğim.

Nevzat Ayaz'la kendisi Milli Eğitim Bakanı iken tanışmıştık. Benim için çok değerli bir insan ve gerçek bir devlet adamıdır. Bir gün Nevzat Ayaz'ın yardımcısı, Bakan'ın, Vakko'ların kurucusu Vitali Hakko ile ziyaretime gelmek istediğini belirtti. "Hayırdır inşallah" dedim kendi kendime.

Geldiler, çaylarımızı içtik, Beyoğlu'ndan konuştuk, laf döndü dolaştı Beyoğlu Güzelleştirme Derneği'ne geldi. Vitali Hakko'nun kurduğu bu dernek, tüm Türkiye'nin en önde gelen isimlerini şemsiyesi altında toplamıştı ve özellikle Vitali Hakko'nun Çiçek Pasajı geceleriyle sosyetenin de göz bebeği olmuştu. Türkan Şoray'dan Erdoğan Demirören'e, Gülriz Sururi'den Ediz Hun'a kadar iş ve sanat dünyasının tüm önde gelenleri derneğin üyesiydi. Nevzat Ayaz da, Bay Vitali'nin ısrarıyla bir dönem başkanlığını yapmıştı derneğin.

"Baybars Bey, derneğin genel kurulu yaklaşıyor. Düşündük taşındık, sizi başkan olarak genel kurulda aday göstereceğiz ve siz de bu görevi layıkıyla yapacaksınız. Şimdiden yönetim kurulu listenizi hazırlayın."

Biri Türkiye Cumhuriyeti'nin Milli Eğitim Bakanlığı'nı yapmış çok değerli bir devlet adamı, diğeri Türkiye'nin sayılı iş adamlarından biri... Bana fikrimi bile sormadılar; bir emri vaki ile karşı karşıyaydım ve bırakın hayır demeyi, düşüneyim demek bile kendilerine hakaret olarak sayılabilirdi.

Beyoğlu Güzelleştirme Derneği'nde Vitali Hakko, Çetin Yıldırımakın ve Nevzat Ayaz'dan sonra başkanlık yapmak da herkesin harcı değildi. Bir yandan bunu düşünürken, bir yandan da dernek tarihinde ilk kez 34 yaşında genç bir insan başkanlık yapacaktı. Önemliydi.

Bir ay sonra Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanı olarak Genel Kurul'da teşekkür konuşması yapıyordum katılımcılara.

Misbah Demircan'la Kadir Topbaş'ın Arasında Kaldım

Kısa zamanda derneğe yeni bir soluk getirmeyi başardım. Beyoğlu'nu Girişim Vadisi ilan ettim, Bakan Binali Yıldırım'dan ödül aldım. Londra'ya gittim, Oxford Street Başkanı ile İstiklal Caddesi'ni kardeş caddeler ilan ettik. AC Nielsen ile Beyoğlu'nda Tutum ve Beklentiler Index'ini çıkardık. TBMM Sokakta Yaşayan Çocukların Sorunlarını Araştırma Komisyonu üyelerini derneğe getirdim. Bizim verdiğimiz önerge Meclis'te tutanaklara geçti. Bu arada üyelerimiz için Burhan Doğançay Müzesi'nde, Pera Müzesi'nde resepsiyonlar düzenliyor, pek çok sergi organize ediyorduk. Yaptığım her şeyi basında da iyi duyurmaktan geri kalmıyordum.

Yakın zaman önce yerel seçimler de yapılmış ve Ahmet Misbah Demircan Beyoğlu Belediye Başkanı, Kadir Topbaş da Büyükşehir Belediye Başkanı olmuşlardı.

Misbah Demircan, yeni başkan olmasından kaynaklanan ufak tefek sorunlar bir yana, turizmci geçmişi ve genel havasıyla bu iş için biçilmiş kaftandı. Kısa zamanda konuya hâkim oldu, Beyoğlu'nda hızla iyi bir şeyler yapma konusunda motivasyonu yüksekti. Becerikliydi de. Beyoğlu Belediye Başkanlığı'na da gayet yakışmıştı.

Demircan'la aramızdan su sızmıyor. Her gün ya o bende ya da ben ondayım. Yaşı yaşımıza, başı başımıza uygun, gayet iyi geçiniyoruz.

Kadir Topbaş da Beyoğlu'nun duayenlerinden ve sanırım abisi Ahmet Topbaş da Beyoğlu Güzelleştirme Derneği'nin kurucularından.

Bir gün Ahmet Misbah Demircan, bir gazeteciyle sohbet ederken – röportaj bittikten sonra – gazeteciye söylediği şeyleri yanlış anlayan gazeteci bunları da röportaja ekleyince, Kadir Topbaş'la arası açıldı. Biraz

da yeni başkan olmanın acemiliğinin kurbanı olmuştu Ahmet Misbah Demircan, olan bitenden çok üzgündü.

* * *

Telefonum çaldı, İstiklal Caddesi esnafından bir arkadaş telefonda. Yazı toplamışlar, İstiklal Caddesi'ndeki taş döşeme işinden dolayı yürüyüş yapıp olayı protesto edeceklermiş. İstiklal Caddesi'nin taşları yenilenirken yağmurlar başlamış ve etraf doğal olarak çamur olmuştu. Bu da esnafın işlerini etkiliyordu.

İstiklal Caddesi'ndeki çalışmayı Büyükşehir Belediyesi yürütüyordu. Demircan'la Topbaş'ın arasının da limoni olduğunu bildiğim için, Kadir Topbaş'ı cebinden aradım:

"Bunlar kepenk kapatıp, yürüyüş yapacaklarmış. İsterseniz bir toplantı yapalım, sizi karşılarında görürlerse yumuşarlar."

"Baybars, sen yarın Lütfi Kırdar'a gel, görüşelim sabahtan."

Saat 10'da Başkan Topbaş, yanında Genel Sekreter Mesut Bey ve Vali Bey'le beraberdik. Tahmin ettiğim gibi toplantıya Beyoğlu Belediye Başkanı'nı çağırmamıştı Kadir Topbaş.

Ofise geçince, esnaf yatışsın diye hemen sabah yaptığımız toplantı hakkında bir mektup yazdım, fotokopiyle çoğaltıp İstiklal Caddesi'ndeki tüm dükkânlara gönderdim. Mektubu yazmamdaki amaç, "Dernek oturmuyor, sizin için çalışıyor. Biraz sabredin. Başkan Topbaş söz verdi, bu iş hallolacak" demekti. Ayrıca, yeni dernek başkanı olarak esnafın takdirini de toplamaktı amacım. Doğrusu, biraz havam olsun istedim.

Al sana hava! Yahu, sana ne esnafın takdirini toplamaktan, sen Kadir Topbaş'ın takdirini toplamaya bak! Gerçek bir acemilikten başka bir şey değildi yaptığım.

Ertesi sabah Beyoğlu Belediye Başkanı Ahmet Misbah Demircan telefondaydı, kızgındı:

"Baybars, yazdığın mektuplar çok güzel olmuş, tebrikler..."

Öğleden sonra da Kadir Topbaş'la telefon görüşmesi aynı şekilde bitti, o da kızgındı:

"Bu mektup işi de nereden çıktı? 30 yıllık siyasetçiyim, böyle rezillik görmedim."

İkisi de çok iyi insanlardı. Kadir Bey'in kızı Kübra bizim kursiyerimizdi. Eşimle de arası çok iyiydi. Ahmet Misbah Demircan'la her gün beraberdik.

Sonuç: Aramın iyi olduğu 2 önemli insanı kaybetmiştim. İlişkileri kurmak zordur, ancak yıkmak işte böyle acemiliklerle çok kolay olabiliyor. Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanı olarak en son aramın açılması gereken 2 kişiyle, aramı açmayı başarmıştım.

Genel kurul günü geldi.

Üyelerimiz Genel Kurul salonuna teker teker girmeye başladılar. Önceki genel kurullara göre muazzam bir kalabalık. En önde oturanlara dikkat ediyorum, hemen hepsi Kadir Topbaş'ın yakın çevresinden üyelerimiz.

Hesabı ödeme vaktinin geldiğini anlamam zor olmadı.

* * *



Soldan Sağa: Gülriz Sururi, Ben, Burhan Doğançay,

Derneğin bir resepsiyonunda

Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanlığı'nda çok enteresan deneyimler edindim. Bir gün derneğimizin üyesi olan Türkiye çapında önemli ve ünlü bir sanatçımız "Dikkatli olun" dedi. Ne demek istediğinin farkında bile değilim. Bir önceki haftaki resepsiyonda Gülriz Sururi ile uzunca sohbet etmişim. Bana, dernek başkanı olarak herkesle eşit mesafeyi korumam gerektiğini söylemişti. Sanırım kendisi ile az sohbet etmiş olsam gerek ki böyle bir tepki ortaya koydu. Bu uyarısından sonra derneğin resepsiyonlarına cebimde kronometre ile gitmeye başladım.

GÜLRİZ SURURİ (Tiyatrocu-Yazar): Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanlığı bir emrivaki olmuştur ama gerçekten iyi bir girişimci olduğunu kanıtlayacak çok güzel çalışmalar yaptı. Zekice düşünülmüş buluşları vardı. Bir de karşısındakini gayet iyi dinliyordu.

Ülkemizde bugün en iyi şey girişimcilik. Bu imkanları açan yeterince iş verenimiz olmadığı için onları bizim el üstünde tutmamız gerekiyor. Onların ülkemizin gelişmesine çok büyük katkı sağladığını biliyoruz. Bu yüzden Baybars Bey o günden beri hem dostum hem çok takdir ettiğim, fikirlerinden yararlandığım, bir konu etrafında çok geniş düşünen, insana güven veren değerli bir dostum. Şimdi de televizyonda izlediğim starım oldu.

VI. BÖLÜM

Dragons’ Den

“Misafir umduğunu değil, bulduğunu yer!”

9

Dragons’ Den

Dragon’ların belirlenmesindeki en önemli kriter; girişim başarılarının tamamen kendilerine ait olmasıydı. Anadan – babadan kalma sermayelerle kurulan işlerin başındakiler Dragon olamıyorlardı. Yapılan tarife tam uyan biriydim.

Bloomberg HT kanalında BBC versiyonunu zevkle seyrediyordum Dragons’ Den programının. Şu program yapımcılığı işinden anlasam da bu programın Türkiye versiyonunu yapsam diye de aklımdan geçirmedim değil.

22 ülkede Sony Pictures Television tarafından yapılan bu program, her ülkede rating rekorları kırıyordu. İngiltere’de BBC’nin her yıl en çok izlenen programıydı ve son 6 yıldır kesintisiz devam ediyordu. Girişimcileri resmen televizyonun başına kilitliyordu. İngiltere’nin dışında, ABD ve Kanada gibi ülkeler ve yeri geldiğinde 18 ülkede daha girişimcilerin zevkle izlediği programdı. 5 Dragon (ejder) olarak tanımlanan melek yatırımcı, stüdyoya gelen girişimcilerin iş fikirlerini dinliyor, sorular soruyor ve kafalarına yatarsa bu girişimcilerle gidip şirketler kuruyorlardı.

* * *

Bir mail geldi; Türkiye’de bu programın lisansını Sera Film almıştı, pek çok dragon adayı arasından benimle de toplantı yapmak istediklerini belirtiyorlardı. Sera Film’in CEO’su İdil Belli ve Yönetim Danışmanı Mcdbc CEO’su Cem Bülent Ünal ile tanıştım, gelen teklifi kabul ettim ve sözleşmeyi imzaladım. Madem yeni Baybars Altuntaş’ların çıkmasını hedefliyordum ülkemde, işte bu program çok doğru bir platformdu bu misyonum için.

Dragon’ların belirlenmesindeki en önemli kriter, girişim başarılarının tamamen kendilerine ait olmasıydı. Anadan – babadan kalma sermayelerle

kurulan işlerin başındakiler Dragon olamıyorlardı. Yapılan tarife tam uyan biriydim.

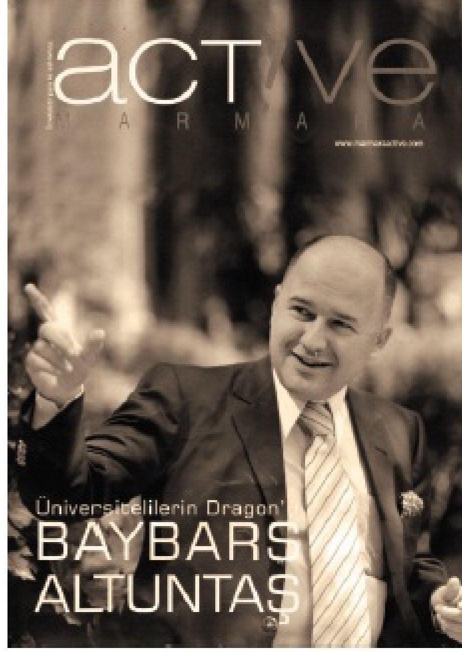
Programa katılmak isteyen girişimcilerle stüdyoda ilk kez karşılaşıyorduk. İlk sezon sabah 07.30'da Ciner Grubu Sefaköy Stüdyolarında oluyorduk ve yeri geldiğinde akşam 20.00'ye kadar sürüyordu çekimler. Yorucu oluyor muydu? Her gün 10 girişimciyi değerlendiriyor ve nereden baksanız 10 saat boyunca her biri için kafa patlatıyorduk. Ancak, her gelen girişimci yepyeni bir projeyle geldiği için sanki çekimlere yeni başlamışçasına dipdiri bir şekilde sorgulamaya başlıyorduk her girişimciyi.

Dragons' Den programından tüm girişimciler şimdiye kadar pek çok şey öğrendi, çok faydalı bir program oldu. Öte yandan ben de çocukluğumdan beri kafamı kurcalayan bir sorunun cevabını almış oldum Dragons' Den'de bir dragon olarak:

Çocukluğumda iki önemli sanatçı vardı; Zeki Müren ve Bülent Ersoy. Basına sürekli birbirine sataşmaları yansırdı. İkisi de ülke çapında sanatçılardı, ikisi de bir numaraydı. Kavga etmelerine anlam veremezdim, içimden 'neyi paylaşamıyorlar acaba' derdim. Dragons' Den'de 5 yatırımcıdan biri olunca bunun sebebini anladım.

Program sırasında her şey herkesin istediği gibi gitmeyebiliyordu. Her girişimci büyük hayallerle Dragons' Den'e geliyor ancak bir kısmı hedefine ulaşıp çıkıyordu programdan.

Dragons' Den, Türkiye'de girişimcilik ve melek yatırımcılık kavramlarının yerleşmesi açısından bir kilometre taşı oldu. Girişimcilik ile ilgili bir programın ne kadar çok ilgi çekeceği de aslında benim için bile sürpriz oldu. Programın henüz 2. Bölümü yayınladığı hafta, otoparkçıların benden ücret almamaya başlaması, büfecilerin "Dragon Abimiz gelmiş" deyip çay ikram etmesi, taksi şoförlerinin fotoğraf çektirme istekleri, anaokulundan arkadaşlarımın bile beni bulmaları ve bir anda facebook arkadaş sayımın binleri bulması, programın çok tuttuğunun ve daha da tutacağının göstergeleriydi.



Toplam 2 sezon ve 29 bölümün sonunda neredeyse konuşma yapmak üzere beni üniversitelerine davet etmeyen öğrenci kulübü kalmadı. Hayat hikâyem üniversite öğrencileri için gerçek bir ilham kaynağı olmuştu. Cebinde 400 Doları olan bir üniversite öğrencisinin dünyanın 110 Dragon'undan biri olabilmesi tüm üniversite öğrencilerinin ilgisini çekmişti. Stüdyoya gelen üniversite öğrencilerine de yatırım yapmış olmam işin iyice tuzu biberi oldu. Marmara Üniversitesi öğrencileri beni "Üniversitelilerin Dragon'u" seçtiler.

Girişimcilere Gerçekten Yatırım Yaptık mı?

Dragons' Den programında hoşuma giden o kadar çok şey oldu ki, hoşuma gitmeyen şeyler açıkçası bunların yanında solda sıfır kalır. Bu yüzden, hoşuma gitmeyen ve hiç de tasvip etmediğim kamera arkası olaylara değinmeyeceğim, onlar bende kalsın. Biz girişimciler bardağın hep dolu kısmına bakmalıyız, boş kısmı üzerine vakit harcamak pek de akıllı girişimcinin işi olmasa gerek.

Bu bölümde sosyal paylaşım sitelerinde cevabı en çok merak edilen soruları cevaplayacağım:

Genelde ilk soru, girişimcilerle ve projeleriyle ilk kez stüdyoda mı karşılaştığımız oluyor. Evet, ilk kez stüdyoda karşılaşıyoruz. Hatta kendileri

stüdyoya girene kadar üstü siyah örtülerle kapandığı için sunum yapacakları dokümanları bile görmüyoruz. Girişimciler ayrı bir salona ayrı bir kapıdan alındığı için, bizlerle karşılaşma imkânları da yok. Bunun böyle olması her açıdan iyi oluyor çünkü her girişimci içeri girdiğinde en az girişimci kadar ben de heyecanlanıyorum.

Bir diğer soru da, stüdyoda el sıkıştığımız girişimcilerle şirket kurup bu işleri gerçekten başlatıp başlatmadığımız yönünde. Bu soruyu kendi adıma cevaplamam gerekirse, evet... Ben her biriyle hemen masaya oturuyor ve zaman kaybetmeden işlemleri başlatıyordum.

Stüdyoda el sıkıştığınız girişimcilerin sonucunun ne olduğuna gelince;

Bu soruyu detaylı bir şekilde ve her yaptığım ortaklık için ayrı ayrı cevaplamak istiyorum. Çünkü aslında pek çoğunuzun asıl bunu merak ettiğini biliyorum.

Kâğıttan Tuğla Projesi Su Aldı

Beni hayal kırıklığına uğratan ve gereksiz yere en çok zamanımı alan proje oldu. Girişimcimiz, gereksiz yere bana paralar harcattı ve benim konuya hâkim olmamam sebebiyle üniversiteden alınması gereken esas raporu almayıp, hiç de önemli olmayan raporlarla beni yatırım yapmaya yönlendirmek istedi.

Yıldız Teknik Üniversitesi’nden alınan Kâğıttan Tuğla Raporları olumluydu. Programı izleyenTürkiye’nin ve dünyanın önde gelen tuğla üreticilerinden olan şirketin CEO’su beni arayıp, bu projeye ortak olmak istediklerini, ancak raporları görmek istediklerini söyledi. Girişimcimizin stüdyoda 15 gün içinde alınacağını söylediği raporları 3 ay sonra aldık. Girişimcimiz kimya mühendisi olduğu için raporların kısa değerlendirmesini bana yaptı ve raporlar çok olumlu dedi.

Ankara’ya gittik. Şirketin tüm üst düzey yönetimi oradaydı. Numuneyi bir de kendi laboratuarımızda test edelim dediler. Ertesi sabah Genel Müdür telefondaydı.

“Baybars Bey maili gördünüz mü?”

“Gördüm de ne olduğunu anlayamadım.”

“Dün akşam bıraktığınız numune tuğlalar...”

“Hadi canım oradan!”

Tuğlalar 2 saat içinde suyun içinde şişmişlerdi... Girişimcimizi aradım,“su dayanıklılık raporu nerede?” dedim.

“Bir tek onu almamışız Baybars Bey” dedi.

“Artık almaya da gerek yok” dedim.

Yaşam Koçluğu Show’a Dönüştü

Bu projeye mentorluk yatırımı yaptım. Projenin bir kitap projesinden çıkarılıp, bir seminer projesine dönüştürüldüğü takdirde iş yapacağını söyledim – nitekim öyle oldu.

Girişimci arkadaşımız ilk semineri stand-up show şeklinde ve ücretli olarak Beşiktaş Akatlar Kültür Merkezinde verdi. Salon tıka basa doluydu. Gayet başarılı geçen ilk show’dan sonra kendisini Yıldız Teknik Üniversitesi Öğrenci Kulübü ile tanıştırdım, üniversitedeki show da gayet güzel geçti. Daha sonra Beyoğlu’nda özel bir tiyatro ile anlaşarak düzenli olarak show’una devam etti.

Mentorluk yatırımının önemi açısından güzel bir girişim oldu.

Pilates Akademi Kendi Kendine Devam Etti

Yatırım yaparken, sistemin franchising sistemiyle Türkiye çapında yaygınlaştırılması durumunda, bu işten para kazanılabileceğini belirterek yatırım yapmıştım.

Şirket kuruldu, işler başladı ve anladım ki girişimcimizin franchising sistemine geçebilmesi için alması gereken yol çok. Bu durumda yatırım yapma sebebim de ortadan kalktığı için, hisselerimi girişimcimize devrederek ortaklıktan çıktım. Ancak ortaklıktan ayrılmadan evvel, girişimcimizin ihtiyacı olan yatırım miktarı kadar uzun vadeli aylık ödemeleri düşük miktarlarda bir krediyi iyi ilişkilerimin olduğu bir bankadan temin ettirerek, girişimcimizin mağdur olmasını da önlemiş oldum. Girişimcimiz, hayalindeki pilates akademiyi böylelikle Nişantaşı’nda açmış oldu. Esas itibariyle, her ay ödenecek bu minik kredi

taksitini, şirket zaten ödeyebilecek bir iş planına sahip olduğu için, şirket ortağı olarak bana her yıl kâr payı vermesini de etik anlamda pek doğru bulmadım.

Ayaş Domatesi Tarlada Kaldı

Tarım Bakanlığı'ndan maddi ve manevi destek alırsak, şirketi kurar hemen üretime başlarız dedim. Milli menfaatlerimiz açısından çok önemli olarak gördüğüm bu girişimde, şöyle bir gerçek ortaya çıktı: "Ayaş" adı anonim bir isim olduğu için bu isimle domates tohumunu kayıt altına almak mümkün değildi. Yani ben "Ayaş Tohumuna" yatırım yaptığımı sanıyordum ancak bu isimle eğer üretim yapılırsa, rekabet hukuku açısından çok ciddi sorunlar yaşayacağımız ortaya çıktı. Girişimcinin önerdiği yatırım bütçesiyle de yepyeni bir marka ortaya çıkarma imkânı yoktu. Böylelikle şirketi kurma aşamasına geçemedik.

Lastiklere Otomatik Kar Zinciri Projesi

Kamyona Takıldı

Baba – oğul gelmeleri beni çok etkilemişti. Numune henüz hazır değildi. Benim arabamda da uygulanabileceğini belirttiler ve numuneyi denedikten sonra şirketi kurmak üzere el sıkıştık. Ancak, daha sonra yaptıkları çalışmalarda benim arabamda uygulanamayacağını anladılar. Sadece kamyon gibi yüksek tonajlı araçlarda sonuç verme ihtimalinin olduğu ortaya çıktı. Stüdyoda bahsedilen pazar büyüklüğü bir anda kayboldu. Yaklaşık 6 ay geçmesine rağmen numunede herhangi bir gelişme olmayınca, şirket kurma işlemleri gerçekleşmedi.

Inploid Ortaklara Takıldı

Şirketi kurduk, girişimcilerin talep ettiği gerekli sermayenin tamamı sağlandı. Ben kendi payıma düşen sermaye miktarını ödedim. Ancak ilk yönetim kurulu toplantısında iş planı üzerinde ortaklarla anlaşamayınca, hisselerimi diğer ortaklara devrederek exit ettim, çıkış yaptım.

Karton Ambalaj Baybars Altuntaş Kurallarına Takıldı

Şirketi kurduk, gerekli sermaye sağlandı, ben kendi payıma düşen sermaye miktarını ödedim. Ancak benim iş yapma ve para kazanma kurallarım diğer ortakların kurallarıyla örtüşmedi. Ben "önce sat, sonra

harca" kuralımla bu işin de yürümesini istedim. Numune hazır olduğu için ilk sipariş yazılı olarak alınmadan yatırımın gerçekleşmemesi üzerinde ısrar ettim. Ortaklarla bu konuda hem fikir olamadık, hisselerimi diğer ortaklara devrederek exit ettim, çıkış yaptım.

Sanırım Inploid ve Karton Ambalaj yatırımlarımdaki çıkış hızıyla, dünyanın en hızlı exıt eden melek yatırımcısı unvanını da böylelikle almış oldum.

Uni Summer Life Askerlik Molası Verdi

Şirketi kurduk. TÜRSAB A Grubu Seyahat Acentesi belgesini aldık. Beyoğlu'nda ilk ofis açıldı. Bursa'ya Ocak ayında, Antalya'ya da Mayıs ayında turlar gerçekleşti. Ancak, girişimcilerimden biri askere gitme kararı aldı ve askere gitti. Diğerinin de sağlık problemleri ortaya çıktı. Şimdi acenteye yeni bir rota belirlemeye çalışıyoruz.

Benbirgezginim.com Başka Bahara Kaldı

İstanbul'da, yine Dragons' Den girişimcileri ile beraber kurduğumuz TÜRSAB Belgeli A Grubu Seyahat Acentesi'ne bu projeyi monte etme kararı almıştık. Ancak, diğer şirketin ortaklarından biri askere gidip diğeri de rahatsız çıkınca projemiz gerçekleşmedi.

Saç Çıkaran Şampuan Benim Saçımı Çıkaramadı

Girişimci, benim saçlarımın 60 gün içinde çıkmasını garanti etti. Beyoğlu 7. Noterinin huzurunda benim kafamda saç tespiti yapıldı. 2 ay boyunca söz konusu şampuanları kullandım, bu süre sonunda yine noter huzurunda yapılan tespit sonucunda, saçlarımın çıkmadığı anlaşılınca; şirket kurma işlemi gerçekleşmedi.

İki Konulu Test Kitabı Girişimcilerini Bekliyor

Deulcom'da toplantımızı yaptık. İlk kitabı eylül ayında çıkarmak üzere anlaştık. Ancak girişimcimizden o toplantıdan beri herhangi bir ses seda çıkmadı.

VII. BÖLÜM

Şans – Para – İş Fikri – Dersler

“Girişimcinin en çok sevmesi gereken 3 sayı vardır: 7 – 24 – 365‘’

10

Şans mı? Kader mi? Kısmet mi?

> *Kütüphanede rastgele seçtiğim bir dergi ve sonuçta kurduğum Franchising Derneği ve oradan kurduğum Deulcom International. Pazar sabahı üst raftan değil de alt raftan bir dergiyi çekseydim okumak için, şu anda ben bir okulda İngilizce Öğretmenliği mi yapıyor olacaktım?*
>
> *Orta okulun son sınıfında girdiğim Kuleli Askeri Lisesi sınavını Türkiye 78.si olarak kazandım. Daha sonra doğuştan gelen ve hiçbir zararı da olmayan bel kemiklerimin arasının 1 mm yerine 2 mm olması dolayısıyla sağlık kurulunda elenmeseydim, şimdi Kurmay Albay Baybars Altuntaş mı olacaktım?*

Bana göre herkes girişimci doğar. Dünyaya gelen her bebek bir "Baybars Bebek"tir. Ancak bazı Baybars Bebek'ler zaman içinde ortama ve etrafındaki rol modellere göre ya daha girişimci olurlar ya da girişimcilik özelliklerini kaybederler. Dünyaya bakış açıları, hayattan beklentileri ve bulundukları çevre şartları girişimciliklerini kamçılar ya da öldürür.

Bu yüzden şu soru önemlidir: Girişimcilik doğuştan mı gelir yoksa daha sonra mı öğrenilir? Girişimcilik doğuştan gelir; tüm insanlar girişimci olarak doğarlar ancak bazıları bu girişimcilik ruhlarını zaman içinde çeşitli sebeplerle kaybettikleri için, onlar için bir girişimcilik eğitim programı düzenlemek çok faydalı olur. Kaybettikleri girişimcilik ruhunu tekrar kazandırmaya yönelik bir işlevdir bu eğitim programlarının amacı.

1992 yılında Deulcom'u kurmuş, bir sürü para da kazanmışım. İlk çek karnem geldiğinde, üzerini yazarken çok zorlanmıştım. Bankanın şube müdürünü arayıp, çekin üzerindeki "tediye yeri" kısmına ne yazmam gerektiğini sormuştum. Keşke bir girişimcilik kursu olsaydı da banka müdürünün karşısında bu duruma düşmeseydim.

Girişimcilik Eğitimleri Acı Çekmenizi Önler

Anadolu’da dişçi berberler vardır: Dişinizi kökünden iki saniyede çeker, dişiniz kanar, acır ve ancak bir ay sonra yemek yiyebilirsiniz. Diş hekimine gittiğinizde ise diş etinize küçük bir morfin yapar, hiç acı çekmeden, kanamadan dişinizi çektirir, yarım saat sonra da yemeğinizi yersiniz. Gerçi bir ay sonra, her iki arkadaşın da diş problemi eşit düzeyde çözümlenmiş olur, ancak biri gereksiz yere diğerinden daha fazla acı çekmiştir. Girişimcilik eğitimleri acı çekmenizi önler.

Benim zamanımda girişimcilik eğitimi diye bir şey yoktu. Şahsen, iş planı hazırlamayı da Deulcom 10 yaşına geldiğinde öğrenmiştim. Şirketimi kurmadan evvel bir girişimcilik kursuna katılsaydım, şu anda olduğum noktadan daha ileride bir noktada olamazdım ancak bu noktaya kadar gereksiz yere de vakit ve nakit kaybederek, bazı şeyleri öğrenmek zorunda kalmazdım.

Şunu açıklıkla söylemek isterim. Girişimcilik eğitim programları sizi girişimci yapmaz ancak girişimcilerin işini çok çok kolaylaştırır, hata yapmalarını önler. Ancak iş kurarken gerekli olan “burnunuzun koku alma yeteneği” öğrenilebilir bir davranış değildir, geliştirilebilir bir davranıştır.

Bu yüzden, milyonlarca doların içinde doğan bireyleri birer girişimci olarak görememişimdir hiçbir zaman.

Çöpten evde yaşayan insanları düşünün. Onlara sorsanız bir sorun yoktur, burunları çöp içinde yaşadıkları için çöpün kokusuna alışmıştır ve çöp kokusunu duymazlar. Eğer siz de milyonlarca doların içinde, ağzınızda altın kaşıkla doğmuş olsaydınız, sizin de burnunuz paranın kokusunu alamayacaktı. Paranın kokusunu benim gibi dünyaya beş parasız gelmiş insanlar alırlar. Bu yüzden, yeni bir girişim başlatırken, o işin tutup tutmayacağı hakkında dünyaya zengin olarak gelmiş arkadaşlarıma fikirlerini bile sormam, çünkü anlamazlar. Yolda yürüyen vatandaş “harika” diyorsa, sıfırdan gelip para kazanmış arkadaşlarım “tamam” diyorsa; ben pazar araştırmamı tamamladım demektir.

İşte bu pazar araştırmasından sonra, ikinci aşamada iş planımı hazırlar ve ileriye dönük tahmini bütçemi mutlaka çıkarırım. Ancak gözlemliyorum ki pek çok girişimci, ellerinde hesap makineleri, excel tablolar, masa üstünde iş planları pazar araştırmaları yapıyorlar. Yahu, önce bu iş tutar mı tutmaz

mı, satar mı satmaz mı, bunların cevabını al. Ben, Deulcom'u kurarken iş planım mı vardı, pazarlama bütçem mi vardı... Neyim vardı?

Parası Olana İş Danışıp Vakit Kaybetmeyin

Dünyaya milyonlarca dolar içinde gelenlere iş kurarken danışıp vakit kaybetmeyin. Mümkünse bu kişilerin baba veya dedelerine ulaşın, ilk para naklini yapanlara.

Para nakli, kalp nakli gibidir. Sermayenizi müşterileriniz oluşturur. Herkes doktordur ama kalp naklini yapacak çok doktor yoktur. Müşterinin cebinden kendi cebine ilk para naklini gerçekleştirmeyi başarmış olanlara ulaşın ve can kulağıyla kendilerini dinleyin, şu anda benim satırlarımı can gözüyle okuduğunuz gibi.

KOSGEB'in girişimciler için 60 saatlik, 15 günde biten eğitim programları var; hem de ücretsiz. İş fikrinize onay alırsanız 27 bin TL de hibe alıyorsunuz. Benim zamanımda olsaydı bu programları kaçırmazdım.

2008 yılında çıkan Avrupa Girişimcilik Yasası'nın ise temel maddesi şu:

"Önce küçük girişimciyi düşün."

Bu çok önemli, çünkü sıfırdan gelen girişimciler için önemli bir adım. Sosyal ve kamusal anlamda, girişimcilerin önemi giderek daha çok anlaşılıyor. Girişimciler için Türkiye'deki başvuru adresi KOSGEB, web adresi: www.kosgeb.gov.tr.

Mutlaka ziyaret edin.

Öğretenler Bilmiyor, Bilenler Öğretmiyor

Bir kısım akademisyenin beni sevmediğini biliyorum. Neden? Çünkü gerçekleri söylüyorum. Diyorum ki,"Türkiye'de ve dünyada öğretenler bilmiyor, bilenler de öğretmiyor."

Ben hem bilen, hem de öğreten olarak, yıllar içinde edindiğim bu birikimi yepyeni Baybars Altuntaş'lar çıkması için aktarmak üzere Baybars Altuntaş Akademi'yi kurdum. BAA – Baybars Altuntaş Akademi'de "Bilenler Öğretiyor" sloganıyla girişimcilerle beraber oluyorum.

Takip edin; www.baybarsaltuntasakademi.com

Özet olarak şunu söyleyebilirim: Çok parayla dünyaya gelen arkadaştan girişimci olmaz, çünkü burnu paranın kokusunu almaz. Ondan yatırımcı veya profesyonel üst düzey yönetici olabilir, ancak girişimci asla olamaz. Bu da onun çok şanslı mı, yoksa şanssız mı olduğunu gösterir, onu bilemem. Ama Kuran'daki şu ayet, sanırım ilahi adaletin cebinde parası olmayan girişimciden yana oyunu kullandığını açıkça belirtiyor:

Kasas 5: "Ve biz istiyoruz ki, yeryüzünde ezilip horlananlara bağışta bulunalım, onları önderler yapalım, onları mirasçılar haline getirelim."

Kasas 6: "Ve yeryüzünde onlara imkân ve kudret verelim."

Demek ki paranız yoksa ilahi adalet sizden yana. Bunun altını çizmek istiyorum, çünkü pek çok insan Orhan Gencebay'ın şarkısını çok sever: "Batsın bu dünya!" Kendisini şanssız görür ve maça 1 – 0 yenik başladığını düşünür.

Hâlbuki yukarıdaki ayet bunun tam tersini söylüyor. Hakem takım tutuyor ve parası olmayanlar takımının maçı kazanmasını arzuluyor. Bu yüzden aslında maça 1 – 0 önde başladığınızın farkında olun istiyorum. Nitekim bugünün Türkiye'sinde, KOSGEB raporuna göre, toplam istihdamın yüzde78'i, toplam katma değerin yüzde 55'i, toplam satışların yüzde 65,5'u, toplam yatırımların yüzde 50'si ve toplam ihracatın yüzde 59'u küçük girişimciler tarafından yapılıyor.

İlahi adalet, aynen Kuran'da belirtildiği gibi tecelli ediyor.

Kuran'ı Kerim Girişimcinin de Klavuzudur

Kuran'da girişimcileri ilgilendiren çok güzel bir olay var. Onu biraz sonra anlatacağım. Ancak, şu ayeti de girişimcilerin ayeti olarak gördüğüm için dikkatinizi çekmek istiyorum.

Zuhruf 32 – "Dünya hayatında onların geçimliliklerini aralarında biz paylaştırdık. Ve onların kimini kimine derecelerle üstün kıldık ki, bazısı bazısını tutup çalıştırsın."

İlahi adalet, girişimcilerin diğer insanlara üstün olduklarını söylüyor. Yani benim dediğim gibi "herkes girişimci doğar" demiyor. Bence girişimciler için çok güzel bir motivasyon var burada.

Aşağıda sizinle, Kuran'dan (Kehf Suresi) beni bir girişimci olarak çok düşündürmüş bir olayı paylaşmak istiyorum:

Kehf 32. Onlara şu iki adamı örnek ver: Onlardan birine iki üzüm bağı vermiş, bağların çevresini hurmalarla donatmış, ikisinin arasına da bir ekinlik koymuştuk.

Kehf 33. Her iki bağ da meyvelerini vermiş ve ürünlerinden hiçbir şeyi eksik bırakmamıştı. Bu iki bağın arasından bir de nehir fışkırtmıştık.

Kehf 34. Derken onun büyük bir serveti oldu. Arkadaşıyla konuşurken ona dedi ki: "Benim malım seninkinden daha çok. Adamlardan yana da senden daha üstünüm."

Kehf 35. Derken kendine zulmederek bağına girdi. Şöyle dedi: "Bunun sonsuza değin yok olacağını sanmıyorum."

Kehf 36."Kıyametin kopacağını da sanmıyorum. Rabbime döndürülsem bile andolsun bundan daha iyi bir sonuç bulurum."

Kehf 37.Arkadaşı ona cevap vererek dedi ki: "Seni topraktan, sonra bir damla döl suyundan yaratan, sonra da seni (eksiksiz) bir insan şeklinde düzenleyen Allah'ı inkâr mı ediyorsun?"

Kehf 38."Fakat O Allah benim Rabbimdir. Ben Rabbime hiç kimseyi ortak koşmam."

Kehf 39,40."Bağına girdiğinde 'Maşallah! Kuvvet yalnız Allah'tandır' deseydin ya! Eğer benim malımı ve çocuklarımı kendininkilerinden daha az görüyorsan, belki Rabbim bana, senin bağından daha iyisini verir. Seninkinin üzerine de gökten bir afet indirir de bağ kupkuru ve yalçın bir toprak haline geliverir."

Kehf 41."Ya da suyu çekiliverir de (bırak bir daha bulmayı) artık onu arayamazsın bile."

Kehf 42. Derken bütün serveti helak edildi. (Yıkılmış) çardakları üzerine çökmüş haldeki bağına yaptığı harcamalar karşısında ellerini ovuşturuyor ve şöyle diyordu: "Keşke Rabbime hiçbir kimseyi ortak koşmasaydım..."

Kehf 43. Onun, Allah’tan başka kendisine yardım edebilecek kimseleri yoktu. Kendi kendini kurtaracak güçte de değildi.

Kehf 44.İşte bu durumda velayet (himaye ve koruyuculuk) yalnızca hak olan Allah’a mahsustur. Onun mükâfatı da daha hayırlıdır, vereceği sonuç da daha hayırlıdır.

Bu önemli olaydan şu dersi çıkarmanız gerekiyor: Ne oldum dememeli, ne olacağım demeli. İnsanlar sahip oldukları değerlerin kıymetini kaybetmeden kolay kolay anlayamazlar. Bu da hayatın bir gerçeği. Bu yüzden, ya yukarıdaki olayda anlatılanı çok iyi hazmedip, kaybetmeden kazananlardan olacaksınız; ya da elde ettiklerinizle böbürlenip kendi kazdığınız kuyuya düşeceksiniz. Seçim hakkı sizin...

Yola Çıkmayan Menzili Ne Bilsin?

Yola çıkmadan, varıp varamayacağınızı bilemezsiniz. İstediğiniz kadar iş planları yapın, istediğiniz birimlere onaylatın; 5 yıl sonra şu kadar para kazanırız diye hesaplayın. Bunların hepsi boşunadır. Siz yarın yaşayacağınızdan bile emin değilken, 5 yıl sonra ne kazanacağınızdan nasıl emin olabilirsiniz ki?

Ancak, yine de tüm bu boşuna işlemleri yapıp, eşeği sağlam kazığa bağlayın. Yüce Allah ile de mutlaka bu konuları görüşün.

Ayda 500 Dolar maaşla çalışmak yerine acaba 1500 Dolar maaşlık bir imkân kendime oluşturabilir miyim diye, 400 Dolar sermayemle öğrenciyken yaptığım girişimcilik hamlesini anlattım.1500 Dolar kazanayım derken sadece bir ay içinde 95.000 dolar kazandım. Demek ki asıl mesele excel tablolar hazırlamakta değil. Asıl mesele “burnum ne kadar koku” alıyor ve “kaybedecek neyim var” sorularının cevabında.

* * *

Kıyaslayın. Her ay düzenli olarak maaşını alan, maaşı iki gün gecikti mi ağız burun büken ve sonuçta hiçbir riske girmeden sadece haftanın belirli günleri çalışan bir insanla, bir girişimciyi kıyaslayın.

Girişimci, iş fikrini bulmuş, şirketi kurmuş, bir sürü insana iş imkânı oluşturmuş... Vatandaşlarının ve dünyada yaşayan insanların bazı

ihtiyaçlarına çözümler ortaya koyup, onların yaşam kalitelerini, dolayısıyla toplumun yaşam kalitesini artırmış, riskleri omuzlamış, eşini ve çocuklarını da bu riske ortak etmiş... Ve demiş ki: “Tüm giderler düştükten sonra - personel maaşı, kira, vergi, elektrik, su vs. vs. vs.- eğer bir para kalırsa, işte o da benim olsun, razıyım. Kalmaz ise, gelecek ay tekrar bu riski döndürürüz.”

Şimdi lütfen elinizi vicdanınıza koyup, söyleyin: Bu iki insan bir olur mu? Başkasının eline bakan ve hiçbir riske girmeyen bir tarafta; herkesin eline baktığı ve tüm riski üstlenen diğer tarafta...

Düzgün iş yapan ve hiçbir kimseye yük olmadan kendi kendine yeten tüm girişimcilere, Devlet Onur Madalyası verilmesini öneriyorum. Bu insanların eli öpülecek insanlar olduğunu düşünüyorum. Sadece bu dünyada değil, ahirette de ayrı bir yerleri olacağı kanaatindeyim.

* * *

Girişimcilerin işlerini yürütürlerken bazı zamanlar zorlanmaları olasıdır. Yani her iş istenildiği gibi gitmeyebilir. Her işin her halükarda çok iyi gideceği gibi bir zorunluluk da yoktur. Fakat bazen işler gerçekten içinden çıkılmaz haller alabilir.

Yapılan iş planlarında hatalar olabilir, acemiliğinizden kaynaklanan hatalar yapabilirsiniz, yanınızda çalıştırdığınız arkadaşların hataları olabilir, genel ekonomi kötüye gidebilir, dün çok iyi sattığınız malı bugün hiç satamayabilirsiniz.

Gazetelerden okuyoruz, bazen işin içinden çıkamayan girişimci arkadaşlarımızın son çare olarak intihar yolunu seçtiklerini...

Ben bir girişimcinin ne kadar zor şartlar altında yetiştiğini ve ne kadar az bulunur bir Hint kumaşından olduklarını bildiğim için, zorluklarla karşılaşan girişimciler için İlahi rüzgârın neler fısıldadığını da sizlerle paylaşmak isterim.

İnşirah – 5 : “Demek ki, zorluğun yanında bir kolaylık mutlaka var.”

İnşirah – 6 : “Zorluğun yanında bir kolaylık muhakkak var.”

Girişimci, zorluklarla karşılaştığında sabretmesini de bilmeli.

İşini Eksiksiz Yap, Kısmetini Bekle

Girişim hayatım boyunca binlerce girişimciyle tanıştım, kaynaştım. Bu girişimcilerin içinde bir kısmı kendi iş yapma şekilleri hakkında bana şunu söyledi:

"Benim şansla işim olmaz. Mutlaka doğru bir planlama yapar ve mutlaka kazanırım."

Bunu söyleyen girişimcilerin pek çoğunun battığını, iflas ettiğini ve çok zor durumlara düştüklerini gördüm.

Bu yüzden diyorum ki:

"Girişimci, kendi üstüne düşen her şeyi eksiksiz yapmalı ve 'kısmetse olur' demesini de bilmeli."

Artık ondan sonra çıkacak sonuca ne sevinmeli ne de üzülmeli. Sonuç her ne olursa olsun bir sonra atacağı adımı düşünmeli. Her şerde bir hayır vardır, her hayırda bir şer vardır! O yüzden olan şeye hemen sevinmenin veya hemen üzülmenin pek mantıklı bir davranış şekli olmadığını söyleyebilirim.

Ancak, Peygamber efendimizin de şu sözünü çok severim:

"Mümin insanın hali çok enteresandır. Bir hayır gelip çattığında hayrını görür. Bir kötülük gelip çattığında yine hayrını görür."

Bu bölümü Yüce Allah'ın girişimcilere özel mesajıyla bitirmek istiyorum.

İnşirah – 7 : "O halde, işin biter bitmez yeni bir işe koyulup yorul!"

11

İş Fikriniz hazır, ancak paranız yok.Yani siz de benim para kazanmaya başladığım günkü gibisiniz. Üzülmeyin. Size süper bir müjdem Var!

> *Projenizin benim 'para'mın yanı sıra ; 'bana' da ihtiyacı olacak. Bunu da şöyle açmak isterim: Ben neticede 'Melek Yatırımcı'yım. Sadece paraya/finasmana ihtiyaç duyuyorsanız sizin bir*

‘yatırımcı’ya ihtiyacınız var demektir. Ancak, ‘para’nın yanı sıra, know-how desteğine, network’e ve yanınızda bir danışmana da ihtiyacınız varsa; işte sizin ihtiyacınız olan ‘melek yatırımcıdır’.

Girişimcilerin temel sorunu finansman eksikliğidir. Sadece ülkemizde değil, tüm dünyada çok önemli bir sorundur bu. Bankalar yeni kurulacak işlere kredi vermedikleri için, iş fikri olup bunları hayata geçirmek isteyen girişimciler çaresizlik içinde köşeye sıkışıp kalırlar.

Ancak, son yıllarda hızla gelişen bir sistem var: Melek Yatırımcılık sistemi. Bu sistemle girişimciler, melek yatırımcılarla buluşup şirketlerini kurma hayaline kavuşabiliyorlar.

Türkiye’de “Girişimcilik Duayeni” olarak beni konferanslara davet eden pek çok sivil toplum kuruluşu ve üniversite, bir anlamda bana “girişimcilerin sorunlarına çözüm bul” mesajını da verdikleri için, Aralık 2010’da girişimcilerimizi melek yatırımcılarla buluşturmak ve onları dünyaya açmak için Melek Yatırımcılar Derneği’ni kurdum.

Amaç şu: Urfa’daki bir girişimci, iş fikrini Silikon Vadisi’ndeki bir yatırımcıya sunup ortaklık kurabilecek. Bir anlamda artık Anadolu topraklarından da Facebook, Twitter çıkacak.

Çıkmasa ayıp olur, çünkü bana göre girişimciliğin dünyada beşiği Anadolu topraklarıdır. Paranın Manisa’da icat edildiğini ve ilk kez kullanıldığını unutmayalım.

ABD’de 1978 yılından beri varlığını gösteren melek yatırımcılık sistemi, Avrupa ve Uzakdoğu’da da son yıllarda hızla gelişiyor. ABD’de 270.000 melek yatırımcı 26 Milyar Dolar ciro ve AB’de 75.000 melek yatırımcı 4 milyar Euro ciroya ulaşmış durumda.

ABD’de ACA (Angel Capital Association) www.angelcapitalassociation.org tarafından temsil edilen sektör, Avrupa’da EBAN (European Business Angels Network) www.eban.org tarafından temsil ediliyor. Her iki kuruluş WBAA (World Business Angels Association / Dünya Melek Yatırımcılar Birliği) www.wbaa.biz şemsiyesi altında toplanmış durumda. WBAA, her ülkeden sektörü temsil eden sadece bir adet üyeyi tam üye olarak kabul ediyor. WBAA Genel Kurulu’nda her ülkenin bir oy hakkı var.

Türkiye’de ise Başkanlığı’nı yaptığım TBAA (Business Angels Association / Melek Yatırımcılar Derneği) www.melekyatirimcilardernegi.org melek yatırımcıların bir araya geldiği sivil toplum kuruluşu. WBAA’de Türkiye’yi temsilen oy hakkına sahip olan TBAA, aynı zamanda EBAN’da da federasyon bazında Türkiye’den tek üye.

ABD Başkanı Barack Obama’nın 21. yüzyılın en önemli girişimcilik hareketi olarak kabul edilen Girişimcilik Zirvesi’ni Washington’da toplamasıyla melek yatırımcılık sistemi hızla ABD ve AB dışındaki ülkelerde de gelişmeye başladı. Zirve katılımcıları arasında bol miktarda melek yatırımcı olmasının yanı sıra, başarılı girişimci örneklerinin de melek yatırım alarak büyümüş girişimcilerden oluşması da sisteme olan uluslararası ilgiyi artırdı. Hatta zirve sonunda GEP (Global Entrepreneurship Programme / Küresel Girişimcilik Programı)’nın yöneticiliğine yine bir melek yatırımcının getirilmesini de not etmek gerekiyor.

Öte yandan, AB de bu konuda boş durmadı. 2008 yılında yürürlüğe giren “Avrupa Küçük İşletmeler Yasası” ile “Önce Küçük Girişimciyi Koru” misyonunu AB temel ilke olarak kabul etti. Söz konusu temel ilkenin uygulanmasına yönelik ulusal koordinasyon Türkiye’de KOSGEB tarafından gerçekleştiriliyor.

Türkiye’de melek yatırımcılık sistemi 1990’lı yıllardan beri mevcut olmakla beraber, Dragons’ Den Türkiye’nin yayına başlamasıyla beraber daha geniş kitlelerin dikkatini çekmeyi başardı. Artık iş fikri olup finansmana ulaşma konusunda daha pratik bir yol takip etmek isteyen girişimciler için aynen ABD, AB ve Uzakdoğu’da olduğu gibi Türkiye’de de yepyeni bir yol açılmış oldu.

Girişimcilerin para kazanabilmesi için 1990’lı yıllara kadar Türkiye’de 2 ana kulvar mevcuttu.1. kulvar parasını yüksek faiz getirisiyle çoğaltma yolu, 2. kulvar ise bir başka girişimcinin yaptığı işin bir benzerini yaparak yola devam etmekti. 1991 yılında UFRAD (Franchising Derneği)’nin kurulmasıyla beraber Türkiye’de girişimciler 3. kulvarla tanıştılar. Franchise alarak minimum riskle kendini tüketiciye defalarca ispatlamış bir markayı iş yapma modelini de dâhil ederek bir paket olarak belirli bir süre kiralamak, yani franchise almak.

2011 yılında da Dragons’ Den Türkiye’nin yayın hayatına başlamasıyla beraber Türkiye’de girişimciler yepyeni bir iş yapma modeliyle daha tanışmış oldular. 4. kulvar olarak tanımlayabileceğimiz bu kulvarda ise, ne yüksek faiz alınıyor, ne bir başkasının yaptığı işi tek başınıza yapmaya çalışıyorsunuz, ne de franchise alarak bir anlamda hazıra konuyorsunuz. Bu yeni modelde, iş fikri olup sermayesi olmayan doğru girişimciler, melek yatırımcılarla beraber notere gidip resmen ortak şirket kuruyorlar. Bu sistemle Türkiye’ye yepyeni bir bakış açısı – ortaklık kültürü - gelmiş oluyor.

Türkiye’de günümüze kadar yapılan ortaklık sözleşmeleri genellikle Venture Capitalists / Girişim Sermayesi Ortaklığı Sistemi ile gerçekleşmiş bulunuyor. Girişim Sermayesi Ortaklığı Sistemi ile Melek Yatırımcılık Sistemi birbirine benzemekle beraber temel farklılıkları da not etmek gerekiyor.

Girişim Sermayesi Ortaklığı	**Melek Yatırımcılık**
Dünya ortalaması her sözleşme için 20 Milyon Dolar	Dünya ortalaması her sözleşme için 100.000 Dolar
3 Milyon Dolar ve üstü girişim projeleriyle ilgileniyor	10.000 Dolar – 500.000 Dolar arası girişim projeleriyle ilgileniyor
Girişim Sermayesi Ortaklığı profesyonel bir yönetici tarafından yönetilen bir fon	Melek Yatırımcı bizzat kendi parası ile ortak oluyor ve melek yatırımcı da girişimci
Finansmanın yanı sıra mentorluk vermiyor	Finansmanın yanı sıra mentorluk veriyor
Tüm dünyadaki projelerle ilgileniyor	Ortalama araba ile 2 saat içinde ulaşabileceği girişim projeleriyle ilgileniyor
Çıkış süresi genellikle 5 yıl	Çıkış süresi 5 yıl ve üstü
Bilanço her şeyden önce geliyor	Girişimci her şeyden önce geliyor

Yukarıdaki temel farklılıklara göz atınca, Türkiye’de asıl ihtiyacın melek yatırımcılar olduğunu anlamak mümkün. Bu arada şunu da belirtmek gerekiyor; 500 Bin Dolar yatırımla 3 Milyon Dolar arasındaki yatırım bandı gri alan. Bu bant genellikle mini – VC olarak adlandırılıyor ve hem Girişim Sermayesi Ortaklıklarının hem de Melek Yatırımcıların pek ilgilenmediği bir aralık olarak kabul ediliyor. Bu yüzden, sizlerden ricam, iş planlarınızı hazırlarken ihtiyacınız olan miktarın bu aralığa düşmemesine özen gösterin. Akıntıya kürek çekmenin anlamı yok...

ABD’de yapılan bir araştırma ABD’de her 12 kişiden bir kişinin, Almanya’da her 35 kişiden bir kişinin, İngiltere’de her 47 kişiden bir kişinin ve Finlandiya’da her 67 kişiden bir kişinin kendi işini kurmak istediğini ortaya koyuyor. Öte yandan, ABD Başkanı Barack Obama’nın başkanlık seçimleri öncesi yaptırdığı bir kamuoyu araştırmasında ABD halkının yüzde 70’inin, dünyadaki ekonomik krizin temel sebebi olarak büyük holdingleri gördüğü ve bu krizden küçük girişimciler sayesinde çıkılabileceğine inandığı sonucunun çıkması da, ABD Başkanı’nın 21.Yüzyılı “Girişimciler Çağı” ilan etmesindeki arka planı anlamamızı kolaylaştırıyor.

Türkiye’de henüz bir girişimcilik araştırması yapılmış değil. Ancak, GEM (Global Entrepreneurship Monitor) uluslararası konsorsiyumu tarafından en son 2006 yılında yapılan araştırmada Türkiye, Girişimcilik Endeksi’nde 42 ülke içinde 25. sırada yer alıyor. Bu durum, ABD Büyükelçisi James Jeffrey’in 9 Şubat 2010 Adana’da onuruma düzenlenen resepsiyonda belirttiği “Türkiye, ABD’den sonra dünyadaki 2. girişimci ülkedir” teziyle çelişiyor. Aslında bu çelişki, sadece Büyükelçi’nin yaşadığı bir çelişki değil, hepimizin yaşadığı bir çelişki. Etrafımıza baktığımızda nerdeyse herkesin bir iş fikri var ve nerdeyse herkes kendi işini kurmak istiyor. Ancak GEM Endeksi hiç de böyle söylemiyor.

Girişkenlikte Takılıp Kalmamak İçin

Bu çelişki, ‘girişimcilik’ kavramı ile ‘girişkenlik’ kavramlarının birbiriyle karışmasından kaynaklanıyor. Ancak, şunu da rahatlıkla söyleyebiliriz ki, “girişkenlik”in ikinci adımı “girişimcilik”tir. Bu yüzden “Dünyanın belki de en girişken toplumu” olarak, yakın zamanda dünya girişimcilik endeksinde de üst sıralara hızla ilerleyebileceğimiz gayet açık. Bu tezi destekleyen en güzel örnek Almanya’daki Türk girişimciler. Tek kelime Almanca bilmeden Almanya’ya giden Türkler, girişkenlik ruhları olmasaydı herhalde bugün Almanya çapında 10 Milyar Euro üzerinde bir ekonomiyi yöneten girişimleri de gerçekleştiremezlerdi.

Türkiye’deki girişimcileri 3 kategoride toplamak mümkün. Bu 3 kategorideki girişimcilerin ihtiyaçları birbirlerine kıyasla farklı.

Seed Funding ihtiyacı olan girişimciler	Sadece kafasında bir iş fikri var, yakın çevresiyle yaptığı sohbetler dışında başka bir pazar araştırması yok
Start-Up pozisyonundaki girişimciler	Numune ortaya çıkmış, iş planı ve pazar araştırması hazır, iş kurulmaya hazır / veya iş yeni kurulmuş
Kurulu işleri olan girişimciler	İşini kurmuş ancak işini kurumsallaştırmak ve büyütmek isteyen girişimciler

Melek yatırımcılar, her 3 kategoriyle de ilgileniyorlar. 1. Kategorideki Seed Funding ihtiyacı olan girişimciler melek yatırımcılardan daha küçük rakamlarla (10.000 USD – 50.000 USD) ve daha az sayıda sözleşme yapma imkânı bulurlarken; Start – Up pozisyonundaki girişimciler (10.000 USD – 100.000 USD) arası rakamlarla daha fazla sayıda melek yatırım alma ihtimaline sahipler. Kurulu işi olan girişimciler ise 500.000 USD miktarına kadar melek yatırım çekme ihtimaline sahipler.

* * *

Ancak, ben sizlerle şimdi 10 adet çok önemli ipucu paylaşmak istiyorum. Her ne kadar iş fikriniz doğru ve kâr üretebilecek bir iş fikri de olsa, aşağıda maddeler halinde sıraladığım noktaları sakın göz ardı etmeyin. Bunlar aslında babasının oğluna bile söylemeyeceği cinsten sırlar. Ancak madem bu satırları okuma zahmetine katlandınız, isterim ki kendinize ortak ararken bunları da bilin.

1. Melek Yatırımcı, önce girişimciye yatırım yapar:

Melek yatırımcılar, ortaklık yaptıkları girişimciyle beraber hareket etmeyi tercih ettikleri için, girişimciyle olan uyumları çok önemlidir. Girişimcinin topu ne kadar hızlı ve hangi kalitede koşturabildiğini görmek ister. Esas itibariyle, melek yatırımcılar doğru projeden çok doğru girişimciye önem verirler. Genellikle A tipi bir girişim projesiyle gelen B tipi bir girişimci kolay kolay melek yatırım alamazken; B tipi bir girişim projesiyle gelen A tipi bir girişimci kolaylıkla melek yatırımcıyla anlaşma yapabilmektedir.

2. Melek Yatırımcı, girişimcinin sunumuna çok önem vermektedir:

Girişimciler, melek yatırımcılara iş fikirlerini anlatırken çok dikkatli olmalılar. 5 dakika içinde – ki buna “elevator pitching” deniliyor – melek yatırımcıya projeyi – finansmanı – yatırımın geri dönüş süresini ve çıkış

stratejisini aktarmaları gerekiyor. Genellikle girişimcilerin en sık yaptıkları hataların başında uzun ve sıkıcı sunumlar geliyor. Bu tip durumlarda, melek yatırımcının aklından geçenler şunlar oluyor: “Proje güzel ama bu sıkıcı arkadaşla ben nasıl yaparım? Yarım saattir konuyu toparlayamayan bu arkadaşla yönetim kurulunda nasıl yaparız?”

3. Melek Yatırımcı, çıkış stratejisini öğrenmek ister:

İşte size çok önemli bir tüyo: Sunumunuzda bu işten nasıl exit (çıkış) edileceğini belirttiğiniz an, melek yatırımcıdan bonus puanları toplamaya başladınız demektir. Genellikle, özellikle Türkiye’de, girişimciler projeden nasıl çıkış yapılacağından hiç bahsetmiyorlar. “Para kazandığımız sürece hisselerimizi satmaya gerek yok” mantığıyla hiçbir melek yatırımcıyla sözleşme yapma ihtimaliniz yok. Melek yatırımcı genellikle 3 yıl – 7 yıl arası bir çıkış arzular. Bu çıkış, hisselerin yeni girişimci/yatırımcı adaylarına satışı veya halka arz veya bir girişim ortaklığı sermayesi şirketine satışı veya hisselerin girişimci tarafından satın alınması veya franchising sistemiyle gerçekleşebilir. Melek yatırımcının çıkış stratejisine önem vermesinin sebebi şudur: Girişimciler, yeni kurdukları işlerde ortalama 7 yıl sonra, ne kadar para kazanırlarsa kazansınlar, motivasyon kaybına uğruyorlar. Motivasyon kaybına uğramadan ve işler de iyi giderken, yepyeni ve motivasyonu yüksek bir girişimciyi oyuna dâhil etmek, kurulan işin daha hızlı büyümesini sağlıyor.

4. Melek Yatırımcınızı iyi tanıyın:

Melek yatırımınızın daha önce ne tip yatırımlar yaptığını, sizin iş fikrinizle ilgili sektörde ne kadar tanındığını ve bağlantılarının ne kadar güçlü olduğunu, daha önce melek yatırım almış olan girişimcilerin melek yatırıcınızdan ne kadar memnun kaldıklarını, size ne kadar zaman ayıracağını, daha önce yatırım yaptığı girişimlerin başarıya ulaşıp ulaşmadığını, özgeçmişini çok iyi incelemeniz gerekiyor.

5. Melek Yatırımcınız için due diligence (araştırma ve sorgulama) çok önemlidir:

Maç çok iyi gidiyor ancak ceza sahasında yapacağınız bir hata, bir anda penaltı atışıyla karşı karşıya kalmanıza sebep olur. Melek yatırımcı sizi sevdi, doğru girişimci olduğunuzu düşünüyor. İş fikrinize de inandı. Şimdi

sunum sırasında söylediklerinizin doğruluğunu test etme vakti geldi. Çok az melek yatırımcı due diligence yapmadan hemen kararını verir ve girişimciyle hemen sözleşme aşamasına geçer. Pek çok melek yatırımcı, 3 ayı bulan bir due dilegence aşamasından sonra kesin kararını verir. Bu yüzden, sunumunuzla gerçekler birbiriyle örtüşmeli ki hem girişimci için hem de melek yatırımcı için gereksiz zaman kaybı olmasın.

6. Melek Yatırımcıya 4 ayrı sunum hazırlayabilirsiniz:

Girişimcinin, iş fikriyle ilgili 4 ayrı sunumunun elinizin altında olması gerekir. Melek yatırımcı ile yüz yüze sunum fırsatını yakaladığınızda ayrı bir teknik, e-mail yoluyla sunum yaptığınızda ise ayrı bir teknik kullanmanız gerekiyor. Önce 4. Basamağı, yani "Tam İş Planı"nı hazırlamanız gerekiyor. Bu iş planını 20 dakikalık bir powerpoint sunuma çevirip, daha sonra özetini yazmalısınız. En sonunda da melek yatırımcının dikkatini çekecek olan bir yüz yüze sunum / asansör sunumunu hazırlamanız gerekir.

Elevator Pitching / Asansör Sunum	En fazla 5 dakika süren, fikir – fırsat – yatırım geri dönüş – çıkış stratejisini özetlemelidir. 5 dakikanın sonunda en azından merak uyandırmalısınız.
Özet Sunum	2 - 4 sayfa arasında iş fikriyle ilgili merak uyandıran bir sunum.
Power Point Sunum	20 dakikalık ve yüz yüze sunumlarda kullanılabilecek ve ciddi olduğunu düşündüğünüz melek yatırımcı için hazırlayacağınız sunum.
Tam İş Planı	20 – 50 sayfa arası iş planının tüm detaylarını içeren hikâyenin tümü.

7. Melek Yatırımcıların girişimcilerle sözleşme yapma süreci:

Girişimcilerin, melek yatırımcılarla el sıkışma süreci 4 ana basamağı içerir. Her 100 girişimciden en fazla 1'i melek yatırımcılardan yatırım almayı başarabiliyorlar. Bu yüzde 1'lik oran daha da düşük olabilir. Bu orana nasıl ulaşıldığını aşağıdaki tablo özetlemektedir.

İş Fikrinin Ön İnceleme Süreci	Başvuruların % 25’i bir sonraki basamağa geçer
Detaylı İncelenme Süreci	Alt basamaktan gelenlerin % 30’u bir sonraki basamağa geçer
Yüz Yüze Sunum Süreci	Gerekiyorsa girişimciden yüz yüze bir sunum /soru-cevap şeklinde bir toplantı istenir
Due Diligence	Alt basamaktan gelenlerin % 30’u yatırım toplantısına davet edilir.
Yatırımın Gerçekleşmesi	Yatırım toplantısına davet edilenlerin yarısı yatırım alır.

8. Melek Yatırımcı ile aynı dili konuşmalısınız:

Melek yatırımcının kullandığı terminolojiyi de bilmelisiniz. Melek yatırımcılık sistemi ABD’de doğmuş bir sistem olarak, İngilizce kullanılan terminolojiye de etki etmiş bulunuyor. Aşağıdaki kelimelerin doğru telaffuzu ve doğru yerlerde kullanmanız da melek yatırımcının dikkatini çekmenizde etken olabilir.

Bootstrapping	Eş – dost – akraba ve öz sermayenizle işinizi kurmak veya büyütmek
Term Sheet	Sözleşme Metni
Exit Stratejisi	Çıkış Stratejisi
Deal	Anlaşma
ROI / Return on Investment	Yatırım geri dönüşü
Due Diligence	Girişimcinin, iş fikrinin ve pazarın araştırma süreci
Valuation	Şirket Değerlemesi
Start – Up	Başlangıç düzeyindeki girişim
Business Angel - İngiltere’de. Angel Investor – ABD’de.	Melek Yatırımcı
100K	100 Bin

9. Melek Yatırımcılar hangi sektörlere yatırım yapmayı seviyorlar?

EBAN’ın Batı Avrupa’da Melek Yatırımcıların özellikle başlangıç düzeyindeki girişimleri hangi sektörlerden seçtiklerine ilişkin 2011 raporuna göz atmamız gerekiyor. Girişimcilerin, melek yatırım alabilecekleri sektörleri de önceden araştırmaları, yatırım alma ihtimalini artıran önemli bir unsur.

Sektör	Milyon EURO
IT	50
Hizmetler Sektörü	15
Elektrik/Elektronik	8
Baskı ve Yayıncılık	5
Otel ve Restaurant	3
Bio Teknoloji	2

10. Melek Yatırımcıyı kaçırmanın en garantili 9 metodu:

Melek yatırımcıyı kaçırmak için aşağıda sıralananları eksiksiz yerine getiren girişimciler, iş fikirlerini ne kadar iyi olursa olsun melek yatırımcıyı bir daha dönmemek üzere kaçırabilirler.

•Kötü bir sunum ve iş planı hazırlayın.

•İş modelinden bahsetmeyin, sadece ürünün özelliklerinden bahsedin.

•Sunumunuz sırasında “Bu sistem anlayamayacağınız kadar karmaşık bir sistem” gibi cümleler kurun.

•Yanlış melek yatırımcılar seçin.

•Melek yatırımcıdan sadece “para” istediğinizi belirtin, gerisini size bırakıp size güvenmelerini önerin.

•Due Diligence aşamasında cep telefonunuzu kapatın.

•Melek yatırımcının sorduğu soruları dinlemeyin, bırakın onlar sizi dinlesin ve anlasın.

•İş modeliyle ilgili önemli bilgileri saklayın.

•Bu işi “mezara” kadar aynı heyecanla sürdüreceğinizi söyleyin.

Ben Neye Yatırım Yaparım?

Bu arada, her gün yaklaşık 50 adet iş fikri geliyor mail kutuma. Elbette, siz de gönderebilirsiniz. Ancak, yukarıdaki genel kuralların dışında Baybars Altuntaş’ın da yatırım kurallarındaki püf noktayı bilmenizde fayda var. Projelerinizi benim gözümle değerlendirirseniz, iş fikrinize benim yatırım yapıp yapmayacağımı da anlamış olursunuz.

Dragons' Den programında da dikkat ettiyseniz Baybars Altuntaş aşağıdaki 3 ana kurala uyan girişimlere yatırım yapıyor:

1."Önce Sat, Sonra Harca" prensibine uygun bir iş modeli olacak.

2.Girişimci, kesinlikle Baybars Altuntaş'ın beraber ortaklık yapabileceği bir girişimci olacak. Hatta girişimciden daha çok, Baybars Altuntaş'ın beraber çalışabileceği bir ekip arkadaşı olacak.

3.Projenin benim "para"mın yanı sıra, "bana" da ihtiyacı olacak. Bunu da şöyle açmak isterim: Ben neticede "Melek Yatırımcı"yım. Sadece paraya/finansmana ihtiyaç duyuyorsanız sizin bir "yatırımcı"ya ihtiyacınız var demektir. Ancak, "para"nın yanı sıra, know-how desteğine, network'e ve yanınızda bir danışmana da ihtiyacınız varsa; işte sizin ihtiyacınız olan "melek yatırımcı"dır.

Girişim projeleriniz için işte size mail adresim:

baltuntas@deulcom.com.tr

12

Siz de patron olmak istiyorsunuz, ancak iş fikriniz yok. İşte böyleleri için, alın size Baybars Altuntaş'tan çok özel bir iş fikri! Hem de sıfırdan para kazanmanın yolu! Şimdiden kolay gelsin.

> *İşte şimdi hazır olun: Kendi kızlarım için ürettiğim ve benim Deulcom'u ilk kurduğum günlerdeki iş modelini Türkiye'nin ilk Start-Up Franchise modeli olarak geliştirip ülkemdeki girişimcilerle paylaşmaya karar verdim. Sadece süper satıcılar ve süper dürüst insanlara ihtiyacım var! 2 arkadaş bir araya gelin ve girişimci başı aylık 750 TL yatırımı da artık siz karşılayın, aynen benim kızlarımın yapacakları gibi!*

Eminim, girişimcilik ruhuna sahip biri olarak, siz de mutlaka kendi işinizi kurmayı ve kurduğunuz işi büyütmeyi hep hayal etmişsinizdir.

Ülkemizdeki yüksek girişimcilik ruhuna karşın, girişimcilerimizin en önemli sorununun finansman olduğunu da biliyorum. Ayrıca, kendisinin girişimci olduğunu düşünen bireylerin bir kısmının kendi işlerini kurduklarında aslında pek de girişimciliğe yatkın olmadıkları gerçeğinin de

ortaya çıktığını biliyorum.Yine bir başka girişimci grubunun da finansman kaynaklarına ulaşabilmelerine rağmen, iş kurma ve girişimcilik pratikleri olmadığı için kurdukları işleri başarıya ulaştıramadıklarını görüyorum.

Zaman içinde şunu anladım. Eğer girişimci doğru girişimci ise, yani çalışkan - satış yeteneği gelişmiş - takım çalışmasından zevk alan bir kişiliğe sahipse; bu durumda finansman ve kendi işini kurma konusunda mentorluk/doğru yönlendirme sağlandığında, bu girişimciler gerçekten harikalar ortaya çıkarıyorlar. Hem de nerdeyse yok denecek kadar az sermayelerle.

İşler çok gelişti ve kızlarım da büyümeye başladılar. Onları da ileride Deulcom sistemine katmak istiyorum, ancak kafamı kurcalayan bir soru var! Acaba onlar da benim gibi becerikli insanlar mı? Girişimciliğe yatkınlar mı? İnsan ilişkilerinde ne kadar başarılılar? Stres altında nasıl tepki veriyorlar? Bürokrasi ile başa çıkabilecekler mi? Satış yetenekleri gelişmiş mi?

Okul notlarına bakılırsa teorik olarak benden daha başarılı olabilecekleri anlaşılıyor, ama okul notları maalesef yukarıda sıraladığım soruların hiçbirinin cevabını vermiyor bana. Bu yüzden, onları test etmek için, yıllar önce girişimcilik dünyasına ilk adımımı attığım ortamı oluşturmaya ve onları da bu ortamdan girişimcilik dünyasına adım attırıp 12 ay gözlemleyeceğim bir iş modeli geliştirmeye karar verdim.

Bu kararımın çatısını da şöyle şekillendirdim:

• İlk yıllarımdaki gibi küçük bir eğitim merkezi, yaklaşık 100-150 metrekarelik bir ofis yeri–kendileri bulacaklar.

• Bankadan alacakları aylık geri ödemesi en fazla 1500 TL olan bir kredi – her ay kendileri ödeyecekler.

•Benim onlara vereceğim danışmanlık.

İki kardeş, aylık 1500 TL olan kredi geri ödemelerini, her biri 750 TL ortaya koyarak yapacaklar. Böylelikle düzenli ve tam zamanında aylık geri ödeme disiplinine küçük yaşta alışacaklar. Onlara bu ödemelerinde hiç yardım etmeyeceğim, çünkü bu rakamları ödeyemezler ise her ay 15 saat

özel ders vererek bu rakamı toparlayabileceklerini biliyorum. Demek ki girdikleri risk aslında pek de önemli bir risk değil, başa çıkılabilir bir risk.

Ancak, eğer iş planını doğru uygularlarsa ve satış yetenekleri varsa, bu durumda daha işin başında ilk yıl 50.000 TL civarında bir kâr elde etmeleri mümkün. Zaten, ben de Deulcom'u bu mantıkla kurmuştum.

Bu sistemle, hem bizim ufaklıkların ne kadar satışa yatkın olduklarını anlayacağım, hem bürokrasi ile ne kadar başa çıkabildiklerini göreceğim, hem de onlar kendilerinin ne kadar girişimci olduklarını anlayacaklar. Aslında bir taşla bir sürü kuş vurma projesi de diyebilirim bu projeye... Hem onlar kendilerini tanıyacaklar, hem ben onları tanıyacağım, hem de benden beş kuruş para çıkmayacak; hatta başarabilirlerse üstüne para da kazanacaklar.

Eğer 12 ayın sonunda bana gelip,"Baba, bu sınıflar artık yetmiyor, biraz daha büyük bir yer bize lazım" derlerse, işte o an şeytanın bacağını kırdık!

Tüm bunları planlarken, bu iş kurma modelinin ülkemiz girişimcilerinin çok önemli bir ihtiyacına cevap verdiğini fark ettim. Neden 2 İngilizce öğretmeni veya emekli bir banka müdürü veya yeni mezun 3 arkadaş veya havayollarından emekli 2 hostes bir araya gelip aylık kişi başı 750 TL yatırımla kendi işlerini kurup her yıl 50.000 TL civarında bir kâr hedeflemesinler?

İşte şimdi hazır olun: Kendi kızlarım için ürettiğim ve benim Deulcom'u ilk kurduğum günlerdeki iş modelini Türkiye'nin ilk Start-Up Franchise modeli olarak geliştirip ülkemdeki girişimcilerle paylaşmaya karar verdim. Sadece süper satıcılar ve süper dürüst insanlara ihtiyacım var! 2 arkadaş bir araya gelin ve girişimci başı aylık 750 TL yatırımı da artık siz karşılayın, aynen benim kızlarımın yapacakları gibi!

Hemen 100 - 150 metrekare, yangın merdiveni olan, şehir merkezinde veya üniversite civarlarında, 2 lavabolu, Pazar günleri de dâhil akşamları 22.00'a kadar açık olan işyeri statüsünde bir yer bakmaya başlayın ve bu bölümü okuduktan 12 ay sonra gelip bana şunu söyleyin:

"Baybars Bey, burası artık bize yetmiyor!"

Sizi Akıllı Girişimci Olmaya Davet Ediyorum!

Akıllı Girişimci, hesaplanabilir riskler alır, hemen bütün parasını harcamaz, biraz sabrederek işi tam manasıyla öğrendikten sonra işini büyütmeye başlar. Önce kazanır, sonra harcar! Benim kişisel stratejim – ki girişimcilikte başarıya ulaşmamı sağlayan en önemli özelliğimdir – önce satarım, sonra harcarım! Deulcom Institute, işte bu stratejiyi temel prensip kabul eden bir iş modeli! Minimum yatırım ile maksimum kârlılık ve arkasından hemen işleri büyütmek için 9 ayrı yol! Akıllı Girişimci öncelikle şunu düşünmelidir: Eğer başaramaz isem, girdiğim risk benim hayatımı alt üst eder mi? Yıllarca kazandığım birikimler boşa gider mi?

İşinizi Kurarken Bunlara Çok Dikkat!

Kendi işinizi kurarken alacağınız risk bir şeyler ters gittiğinde hayatınızı alt üst etmemeli. Deulcom Institute tek başınıza açtığınızda aylık 1500 TL, 2 ortak açtığınızda kişi başı 750 TL, 3 ortak açtığınızda kişi başı 500 TL riske giriyorsunuz. Hiç bir şey yapamasanız dahi, bu rakamlar sizin hayatınızı alt üst etmez. Profesyonel olarak çalışıp kolaylıkla ödeyebileceğiniz rakamlar bunlar. Önce satıp, sonra harcamaya odaklanacaksınız. Öyle bir iş modellemesi gerçekleştirmeniz gerekiyor ki önce satıp, tahsilâtı yapıp sonra giderlerinizi gerçekleştirebilin. Deulcom Institute iş modeli tamamen bu sistemin üzerine kurulu. 6 ay ödemesiz dönemi olan herhangi bir bireysel veya ticari kredi veya yakınlarınızdan edineceğiniz finansman kaynakları ile bu iş kendi kendini finanse eden bir sistem halini alıyor. Yeter ki sizde üstün bir satış yeteneği olsun!

Sizin satışa odaklanmanız gerekiyor! Günlük operasyonlarla vakit kaybetmemeniz lazım. Kendi kuracağınız işin hızlı kâr üretmesi için sizin tek düşünmeniz gereken konu satış olmalı. Günlük iş akışı, katalogların hazırlanması, sınavlar, sertifikalar, personel seçimi, ders kitaplarının tespiti, Google reklamları, web sitelerinin hazırlanması, pazarlama planının oluşturulması, eğitim takvimi, vs. vs. tüm bunları bırakın merkez düşünsün, siz satın, satın, satın... Kendi işinizi kurup, kapasitenizi doldurunca işinizi hemen büyütebilmelisiniz! Deulcom Institute öyle bir iş modeli ki, başarılı girişimciyi en geç 12 ay sonra yepyeni boyutlara sürüklüyor. Gerçekten başarılı bir girişimciyseniz, en geç 12 ay sonra Deulcom Institute tüm sınıflarınız dolmuş olacak ve metrekareniz size yetmeyecek. İşte bu durumda sizin hemen vakit kaybetmeden işinizi büyütmeniz için gereken tüm alt yapı hazır, yeter ki siz satın, satın, satın...

Deulcom Insitute İş Modeli



Türkiye, dünyanın 16. büyük ekonomisi ve 75 milyon nüfusun büyük kısmı gençlerden oluşuyor. İşsizlik temel sorunlardan biri ve en önemlisi herkes kalifiye personel arayışı içinde.

İşte tam bu noktada sizin gibi girişimcilere ihtiyaç var. İngilizce bilen, kariyer eğitimleri almış, tüm bilgilerini hem ulusal hem de uluslararası anlamda belgelendirebilen insan kaynağını yetiştirmek sizin temel girişimcilik projeniz. Deulcom Institute açtığınızda prestijli bir girişim yapmanın yanı sıra, toplumsal anlamda gerçek bir sosyal girişim başarısına da imza atmaya adaysınız demektir. Eğitim sektörü, ticari anlamda sunduğu fırsatların yanı sıra sosyal anlamda da sizi ödüllendirecek fırsatlar sunmakta. Yeter ki değerlendirmesini bilin! Deulcom Institute iş modelinde temel strateji, girişimciyi mümkün olduğunca pazarlama ve satış işlemleriyle baş başa bırakmak. Geriye kalan tüm yönetim ve organizasyon, ürün yönetimi ve mali işler yönetimi gibi konularda girişimciyi çok rahatlatacak sistemler geliştirerek, girişimcinin motivasyonunu en üst düzeyde tutmak, ayrıca girişimcinin bireysel anlamda finanse edemeyeceği büyüklükteki yatırımları gerçekleştirerek, Deulcom Institute girişimcilerine çok önemli rekabet avantajları sağlamak.

Her Zaman İşinizi Minimum Finansman İle Kurun

Girişimcilerimizin en çok zorlandıkları detay, yapacakları işin finansman ayağı. Ancak şunu itiraf etmemiz gerekiyor ki, günümüzde finansman o kadar zor bir konu değil. Önemli olan size para kazandıracak doğru bir iş fikrine sahip olmanız. Sizler, aşağıda sıraladığım enstrümanları modüler olarak da birleştirebilirsiniz. Yani, yatırımın bir kısmını eş-dost-akrabadan finanse edip, kalan kısmını banka kredileri ve satıcıların size sunduğu vade imkânlarıyla da kombine edebilirsiniz. İşte size bu işi finanse edebilmeniz için kullanabileceğiniz enstrümanlar:

Öz sermaye:

Kendi birikiminizi kullanabilirsiniz. Ancak benim tavsiyem, kendi nakit paranızı yedekte tutmanız ve bu miktar kadar bankadan kredi alarak bu işe girmeniz. Böylelikle önümüzdeki 30 ay boyunca finansman sorununuz olmadan rahatlıkla bu işi çevirebilirsiniz. Atı alıp Üsküdar'ı geçtikten sonrası ise çok kolay...

Satıcıların Sağladığı Taksit İmkânları:

Artık pek çok satıcı zaten kendi tüketicileri için 24 aya kadar vadeli satış imkânlarını sunuyor. Kredi kartınızın limitini yükseltiyor veya direkt size senetle satış yapıyor veya kendi bağlantılı olduğu finans kuruluşları ile size ürünlerini sunuyorlar.

Eş-Dost-Akraba:

Yakınlarınızdan da kendi işinizi kurarken destek alabilirsiniz. Bu metodun, riski en az borçlanma yöntemlerinden biri olduğunu unutmayın.

Kredi Kartları:

Kişisel kredi kartlarınızla, özellikle kampanya zamanlarında vade farksız ve taksit atlama seçenekleriyle yatırımınızın önemli bir kısmını hiç faiz ödemeden finanse edebilirsiniz.

Bireysel Kredi:

Kişisel olarak düşük faizle bireysel kredi kullanarak şirketinizin kuruluş sermayesini yapabilirsiniz. Genellikle 36 ayı geçmeyen bu tip kredilerde bankaların kampanyaları ve ödemesiz 6 aylık dönem sizin için çok iyi olur.

Franchising Kredisi:

Deulcom Institute için bankaların 6 ay ödemesiz dönemi içeren 60 aylık franchising kredi paketinden faydalanabilirsiniz.50.000 TL için 6 ay sonra yaklaşık ayda 1500 TL geri ödemeyle 54 ay sonra bitecek bir sistem de bu iş için ideal olur. Önce kazan sonra öde şeklinde iş modellemenizi gerçekleştirebilirsiniz.

Sepet Sistemi:

Yukarıdaki tüm enstrümanlardan bir miktar karma yapabilirsiniz.

Şimdi kendinize şu önemli 2 soruyu sorun:

1- Çok iyi bir satıcı mısınız?

2- Kendi işinizin patronu olma fikri, sizi heyecanlandırıyor mu?

Her 2 soruya da cevabınız "evet" ise, gönderin öz geçmişinizi bana.

baltuntas@deulcom.com.tr

Fatura & Tahsilat Makbuzunuzu bastırın

Amblem ve logonuzu da içeren tahsilât makbuzu ve faturanızı da hemen bastırın.

70. Tahsilât makbuzunuz 3 nüsha olsun. İlk nüshayı müşterinize, ikinci nüshayı muhasebecinize, üçüncü nüshayı da kendinize saklayabilmek için. Tahsilât makbuzunuzu bastırmak için maliyeden izin almanıza gerek yok. Herhangi bir matbaaya bastırabilirsiniz. Numaratörlü ve yandan perforjeli olacak.

71. Faturanız da 3 nüsha olsun. İlk nüshayı müşterinize, ikinci nüshayı muhasebecinize, üçüncü nüshayı da kendinize saklayabilmek için. Ancak faturayı, maliyeyle anlaşmalı bir matbaaya bastırmanız gerekiyor. Numarayı matbaa veriyor. Size de bu faturaları teslimat tutanağı ile teslim ediyor. Bu tutanağı sakın kaybetmeyin. Kuruluş dosyanıza koyun. Matbaa, bu tutanağın bir nüshasını da bağlı bulunduğunuz vergi dairesine gönderiyor. Faturaların kaybolması ise hiç iyi bir şey değil. Bunu maliyeye izah etmeniz zor olur. Bu yüzden fatura ciltlerinizi her ay düzenli olarak kontrol edin.

Tabelanızı yaptırın

72. Amblem ve logonuz ortaya çıktıktan sonra, iş yerinizin dış cephesine bir tabela yaptırmanız gerekiyor. Bunun için binanın dış cephe fotoğrafını çektirip yine reklam ajansınıza dizaynını yaptırın.

73. Vinil çalışmaların metrekare fiyatı yaklaşık 100 TL civarındadır. Ortalama 100 metrekare bir ofisin dış cephesi için tabela maliyeti yaklaşık 1000 TL civarındadır.

74.İş yeriniz, akşamları da yoğun trafiğin olduğu bir bölgedeyse, ışıklı bir tabela yaptırmanız daha iyi olur. Bu da size yaklaşık % 50 ek bir bütçeye

mal olur, ancak reklam geri dönüşü çok daha kârlıdır.

Kendinize bir kuruluş klasörü hazırlayın

Girişimcilerimiz biraz dağınık çalışıyorlar. Şirket kuruluş evraklarını kaybeden girişimcilerle bile karşılaştım. Gerçi ben de işin en başındayken böyleydim ama bana işin doğrusunu söyleyecek kimse yoktu.

75.Kırtasiyeden bir klasör alın. Şirket ana sözleşmesi, ticaret odası kaydı, imza sirküleri, bastırdığınız faturaların tutanakları, ticaret sicil gazetesi, açtırdığınız banka hesaplarının bilgileri, belediye ruhsatı, vergi levhası, SSK bildirim yazısı, maliye'nin ilk kuruluş tutanağı, Maliye ve SSK şifreleriniz, aldığınız demirbaşların garanti belgelerini, hepsini bu klasörde toplayın.

Bankada hesap açın

Şirket kuruluşunu yaptıktan sonra bankada hesap açmanız gerekiyor. Size bu konuda bayağı tavsiyelerim olacak.

76. Hesabınızı açacağınız banka şubesini, şirketinize en yakın banka şubelerinden birinden seçin.

77. Bankadan durup dururken POS cihazı almayın. Her POS cihazının aylık 20 TL civarında inaktif POS bedeli vardır. Siz farkında olmadan sene sonunda her cihaz için 250 TL civarında boşu boşuna ödeme yapmış olursunuz.

78.Eğer POS cihazı almanız gerekiyorsa, bankayla inaktif POS limitinin pazarlığını yapın. Yani, bazı bankalar POS'tan en az 1000 TL her ay çekim olursa, sizden inaktif POS bedeli almazlar; bazıları 3000 TL, bazıları farklı rakamlar. Bunu bilin.

79.Çek karnesi için de yaprak başı bir ücret ödemek zorunda olduğunuz için gereksiz yere çek karnesi de çıkarttırmayın.

80.İnternetten işlem yapabilmeniz için gerekli şifreleri bankanızdan alın ve şifreleri kimseyle paylaşmayın.

81.Bankaların, açılan hesaplara tanımlanan otomatik 5000 TL ile 20.000 TL arası değişen kredilerini ben sizin yerinizde olsam tanımlatmam. Neden

mi? Çünkü bu otomatik krediler, faizi en yüksek olan krediler ve yıl sonunda topladığınızda boşu boşuna gereksiz bir gider miktarı oluştuğunu görürsünüz. Hesabınızda para olmadığında, bırakın banka yetkilisi sizi arayıp uyarsın, siz de parayı yatırın. Aksi takdirde otomatik olarak sistem eksik bakiye için size kredi satacak ve sizin ruhunuz bile duymayacaktır. Benden uyarması!

ALTIN, DÖVİZ VE FAİZDE BAYRAM SONRASI BEKLENTİLERİ



MERRILL LYNCH YÖNETİCİSİ OZAN ÖZKURAL: "KRİZ ABARTILIYOR"

BORSA

HEDEF PİYASA DEĞERİNE GÖRE UCUZ HİSSELER

28 - 3 Eylül 2011 Yıl 21 152273 Sayı 2011/35 3 TL

Ekonomist



100 FRANCHISING



- Sektörün devleri 8 bin yeni girişimci arıyor.
- Diasa'dan Pizza Pizza'ya franchise koşulları...

Henüz üniversite öğrencisiyken 400 dolar sermaye ile kurduğum Deulcom bu yıl Ekonomistin Franchising 100 listesinde yer aldı.

13

Geleceğin girişimcisine hikâyeler...

> *İnsanlar sürekli kendilerini geliştirmeliler. Özellikle erken yaşlarda karşılaştığınız doğru rol modellerini hayatınız boyunca unutmanız mümkün değil. Bu bölümde sizlere, örnek aldığım doğru davranış modellerini gerçek hikâyeleriyle beraber anlatıyorum. Sizlere de ışık tutması temennisiyle...*

Herkes Girişimci Olmak Zorunda Değil

Size daha önceki bölümlerde anlattığım ilkokuldaki taş hikâyesinin devamı var: Aradan zaman geçti, Serdar kolejlere hazırlık sınavını kazandı ve özel bir okula gidiyor. Ben de Çapa Ortaokulu'na başladım. Ailem dil meselesine çok önem veriyor, haftasonları Cumartesi-Pazar da İngilizce kursuna gidiyorum. Serdar kendi okulunda hazırlık okumasına ve çok çalışkan olmasına rağmen kursa geliyor, kursta aynı sınıftayız.

O sıralarda kalem arkadaşları revaçta, pen friend; 15 lira vererek 15 pen friend adresi buldum, 150 liraya bulamayanlara sattım. Serdar da alıcılar arasında. Dikkatinizi çekerim, ben hep tedarikçi konumundayım, Serdar sürekli talep ediyor, hep müşteri. Ben Serdar'ın İngilizce öğrenmesine böyle böyle büyük destek verdim.

Aradan zaman geçti, mezun olduk, Serdar Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Fakültesi'ni kazandı, ben ise İngilizce Öğretmenliği bölümünü. Yolumuz yine aynı okula düştü. Ben, bir yandan okula gidiyorum, bir yandan Laleli'de seyahat acentesinde çalışıyorum; Serdar bir yandan öğrenciliğini sürdürüyor, bir yandan da gitar çalıyor. “Baybars” dedi bir gün, “senin Bulgaristan'a gidip gelen müşterilerin vardır, rica etsem bana bir gitar getirtebilir misin?”

“Memnuniyetle...” Serdar'a hem döviz buldum, hem de o parayla Bulgaristan'dan gitar getirttim. Serdar'ın da annesi öğretmendi, benim de annem öğretmendi. Nihayetinde, ilkokuldan beri aynı sıralarda bulunmuş iki ilkokul öğretmeni çocuğunun aynı mekânlarda geçen hikâyesini anlatıyorum. Ama bu iki insanın geçen zamanda rolleri değişmiyor, biri

sürekli bir şeyler satıyor, diğeri sürekli bir şeyler alıyor. Ya taş alıyor, ya adres, ya da gitar.

Sonuçta ne oldu? Ben Boğaziçi Üniversitesi İngilizce Öğretmenliği Bölümü'nü bitirdim, girişimci oldum. Serdar ise Boğaziçi Üniversitesi İnşaat Bölümünü bitirdi ve gitarist oldu. Derim ki, insanlar dünyaya bir kez geliyor, neden mutlu oluyorlarsa, hangi işi yapmak istiyorlarsa onu yapmalarında sayısız fayda var. Ben biliyorum ki Serdar en az benim yaptığım iş kadar yaptığı işten keyif alıyor. Önemli olan, insanların mutlu ve başarılı oldukları işleri yapmaları. Bunun sonucunda elde edilecek maddiyat çok gelip geçici bir şey. Bunun farkında olmak, işin para kazanma kısmını bir kenara itmek gerekiyor bence. Ben de hiçbir zaman yola para kazanayım diye çıkmadım, yüreğimin beni götürdüğü yere gittim. "Ne kaybederim ki?" diye yola çıktım.

Vitali Hakko'nun İğnesi

Bay Vitali Beyoğlu Güzelleştirme Derneği'ni kurmuş, belli bir noktaya getirmiş, Beyoğlu'nu Türkiye'nin merkezi yapma yolunda önemli adımlar atmış. Genel Kurul'da konuşma yapmaya geldi, 90 yaşındaydı, 39 derece ateşle hastaneden kalkıp gelmişti. Şoförünün yardımıyla zar zor yürüyordu. Bir saat boyunca Beyoğlu'nun geleceğini anlattı o şartlarda.



Bay Vitali 39 derece ateşle Genel Kurulda Beyoğlu'nun geleceğini anlatırken

O sahne gözümden hiç gitmiyor... Uzun lafın kısası, bazı girişimciler soruyor "ne zamana kadar?" diye. Ben de diyorum ki Hakko'yu hatırlayarak, "mezara kadar!"

Bay Vitali o konuşmadan sanırım 6 - 7 ay sonra vefat etti. Mezara kadar girişimci olmuştu...

* * *

Bir gün Bay Vitali ile telefonda konuşuyoruz; bir anda "ah" diye haykırdı. "Eyvah", dedim, herhalde kötü bir şey oldu. "Paşam dedi" olanca sakinliğiyle, "vakit o kadar kıymetli ki seninle konuşurken aynı zamanda iğne oluyorum."

Bir yandan tedavi oluyor, bir yandan iğne oluyor, bir yandan da benimle Beyoğlu'nu konuşuyor. Demek, girişimciliğin yaşı, hastalığı, tedavisi yok...

İnsan yedisinde girişimciyse yetmişinde de girişimcidir... Bu bazen ticari girişimle yürür, bazen sosyal girişimlerle. Yalnız bunlar iki ayrı kulvardır.

Girişimcilerin belli bir zaman sonra artık sosyal girişimcilikle ilgilenmesinin sebebi, girişimciliğin DNA'sına işlemiş olmasıdır.

Kendi işini kurmuş, kurduğu işi kendi kendine işler duruma getirmiş ama bir kenara çekilmek istemiyor, başka alanlarda devam ettiriyor girişimciliğini.

Yani bir yandan teknik direktörlük yaparken bir yandan da aklı sahada top koşturmada. Mevcut işleyen sisteme fazla müdahale etmek istemediğinden dolayı artan vaktini sosyal konulara ayırıyor.

Bay Vitali için bu, Beyoğlu Güzelleştirme Derneği'ydi. Ben de pek çok dernek kurdum, yöneticiliğini yaptım. Şimdi de Melek Yatırımcılar Derneği'nin başkanıyım.

Böylece sosyal girişimcilik görevini de yerine getirmiş oluyorum. Öte yandan girişimcileri, sosyal girişimlerdeki başarıları, ticari başarılarından daha fazla mutlu ediyor.

Sadece ticari başarı hiçbir zaman yeterli değildir. Dolayısıyla tüm girişimcilere bu iki kulvara birden odaklanmalarını öneririm.

Medyaya Fazlasını Söyleme

Bir gün, bir gazeteci aradı. Beyoğlu Güzelleştirme Derneği başkanıyım o sırada.

Ünlü birinin babası Beyoğlu'nda bir apartmanda yaşamış, hangi apartman olduğunu soruyor, haber yapacak. Bilse bilse Bay Vitali'nin kuzeni bilir...

Gazeteci arkadaşı telefonda bekleterek, bağlattım. O sırada gazeteci telefonda, diğer telefonun bağlanmasını beklerken, sohbeti sürdürüyor.

O sırada Beyoğlu'nda bir kapkaç problemi var, bir türlü engellenemiyor. İstiklal Caddesi'nin trafiğe kapalı olması da kapkaççıların işini kolaylaştırıyor. "Cadde trafiğe açılsa bu olaylar azalır" dedim sohbet arasında.

Diğer telefon bağlandı, aldığım bilgiyi telefonda bekleyen arkadaşa verdim.

Görüşme bundan ibaret. Ertesi gün gazetede bir haber; "Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanı İsyan Ediyor!", "İstiklal Caddesi trafiğe açılsın yoksa kapkaçın önüne geçilemeyecek", haber böyle.

Telefondaki sohbetimiz gazeteye haber olmuş, hâlbuki benim böyle bir beyanım yok, özel sohbetin haber olacağını düşünemiyorum.

Beyoğlu esnafı ayağa kalktı. Dernek bizim ekmeğimizle oynuyor dediler. Buranın trafiğe açılması da nereden çıktı, böyle bir proje var da haberimiz mi yok! Kıyamet koptu. Demek ki basınla konuşurken çok dikkatli olmak lazım.

Hasta Yatağında Fiyat Pazarlığı

Yeşilçam Sokağı'nın zeminini Hollywood'daki gibi düzenlemek istiyoruz. Caddeye, Yeşilçam yıldızlarının resimlerini döşeyeceğiz, bu taşlar da özel bir yöntemle yapılıyor.

Yönetim kurulu üyemiz Boğaziçi Üniversitesi Çevre Bilimleri Enstitüsü Başkanı Prof. Orhan Yenigün, kardeşinin Amerika'da bu konuda eğitim

gördüğünü, kendisinden yardım alabileceğimizi söyledi.

Düşüncem şu: Beyoğlu'nun duayeni Vitali Hakko'dan başlayarak Beyoğlu'nu Beyoğlu yapan tüm kültür, sanat, siyaset ve iş dünyasının isimlerini fotoğraflarıyla beraber bu granitlere işleyerek; Beyoğlu'nda da aynen Hollywood'ta olduğu gibi bir şöhretler yolu / Walk of Fame yapmak.

Örnek bir uygulama yaptırdık. Maliyeti biraz yüksek. Bu projeye bir ana sponsor bulmam gerekiyordu.

Bu iş için de en uygun isim Bay Vitali idi. Ancak, tam da o günlerde Bay Vitali hasta oldu, acil, hastaneye kaldırdılar.

Örneği ona göstermem gerek, taşınması çok güç olmasına karşın yaptırdığım taşı aldım, hastanenin yolunu tuttum.

Hem geçmiş olsun ziyareti yapacağım, hem de taşı gösterip fikrini soracağım.

Arada da bir sponsorluk anlaşması yapacağım. Bu işin hastaneye denk gelmesi de iyi olmuştu, Bay Vitali hasta yatağında büyük ihtimal projeye sponsor olur diye düşünüyordum.

Taşı hastane odasına kadar taşıdık.

Başladım projeyi anlatmaya; ballandıra ballandıra anlatıyorum.

Lafın arasında projenin maliyetinden ve sponsorluktan bahsettim, en ideal ismin Vitali Hakko olacağını söyleyince Bay Vitali bir anda canlandı, yataktan doğruldu; söylediğim fiyatı çok yüksek bulmuştu.

Kendince bir değer belirleyip söyledi.

O fiyata o taşları yaptırmamız mümkün değil! Bay Vitali'nin bu tavrı da benim için iyi bir girişimcilik örneği oldu. Gerçek girişimci hasta yatağında bile gelir – gider analizini iyi yapabilen insandır.

Bana da 'geçmiş olsun' deyip, taşı geri götürmek kaldı.

Başkana "Başkanım" Demenin Erdemleri

Bizim milletimiz "Başkanım" demeyi çok sever. Ancak ben bu "başkanım" lafından da hiç hoşlanmıyorum.

Bir gün Başaran Ulusoy’u ziyarete gittim, kendisi TÜRSAB Başkanı, kendisine Başaran Abi diye hitap ediyorum.

TÜRSAB’a adım atar atmaz, her şeyin Başkan’la başlayıp bittiğini fark ettim. Zannedersin söz konusu olan Birleşik Devletler Başkanı! Ben, “Başaran Bey” diye hitap etmeye devam ettim.

Aradan zaman geçti, ben de Beyoğlu Güzelleştirme Derneği’nde “Başkan” oldum.

İstiklal Caddesi’nde gezerken, bir de baktım ben de “Başkanım” olmuşum, her gören “başkanım” diyor, başka bir şey demiyor.

Milletvekilleri gelecek, telefon ediyorlar, “Başkan, derneğinizi ziyaret edeceğiz” diyorlar. Bir de baktım ben de bu hitaba alışmışım.

Bir gün bir reklam ajansı sahibi geldi, Beyoğlu’nda bir reklam çalışması yapmak istiyor.

Konuşurken bana ‘Baybars Bey’ diye hitap ediyor; fark ettim ki bu hitaptan rahatsız oluyorum. İşte, insan psikolojisine çok güzel bir örnek daha! O yüzden girişimcilerimize şunu öneriyorum; bir insana herkes nasıl hitap ediyorsa siz de öyle hitap edin. Başka türlü hitapta bulunursanız, sırf bu yüzden sizi kara listeye alabilirler.

Başkansa başkan, müdürse müdür; hocaysa hoca; insanlar bu unvanlara bir noktadan sonra alışıyorlar.

Unutmamalı ki bizim ülkemizde apartman yöneticisi bile ‘Başkanım’dır!

Bu arada ben ise Başaran Bey’in kıymetini böylece anlamış oldum. Reklamcı bana ismimle hitap etti diye bozulmuştum ama Başaran Bey bana hiç bozulmamıştı.

Paranıza Değil, Burnunuza Güvenin

Paranın kokusunu almak için, parasız olmanız gerekir, para içinde yaşayanlar paranın kokusunu alamaz. Parası olmayan insanlar, paranın kokusunu, parası olanlardan daha iyi alır.

Girişimci paranın kokusunu iyi alan insandır. Ben de bu günlere paranın kokusunu alarak geldim. Yaptığım işlerde bu yeteneğimin etkisi çok

büyüktür. Napolyon’a sormuşlar, “senin diğer insanlardan farkın ne?”

“Hiçbir farkım yok” demiş, “yalnızca ben, diğer insanlardan 5 dakika önce düşünürüm.” Benim de farkım budur, diğer insanlardan 5 dakika önce düşünürüm ve harekete geçerim. Başarıyı belirleyen de işte o 5 dakikadır.

Ulaşmak istediğiniz bir hedefiniz yoksa koşmazsınız, hatta yürümezsiniz bile. Girişimci ise kendine bir hedef koyan ve koşan kişidir. Parası olmayan hedef belirler, hedefi olan hedefe koşar.

Üniversiteye geldiğimde, pek çok arkadaşım okula lüks otomobillerle geliyordu, hiçbirini kınamadım, “batsın bu dünya” demedim. “Benim niye yok” dedim, “çalışır, kazanırsam benim de olur” diye düşündüm. Girişimciliğin şartlarından biri de budur; paranız varsa yatırım yaparsınız, bu farklı bir şey. Paranız yoksa iş fikrinizin peşinde gidersiniz, bu girişimciliktir. Para yönetiminin sadece sahibine faydası vardır, oysa girişimcinin topluma da faydası vardır. İş kurarak, insan çalıştırarak dışsal faydalar üretirsiniz.

Ahmet Çalık’ın Haberi Olmadan

Çalık Üniversitesi’ni Kurdum

Yeni Asır gazetesi, Ege bölgesinde çıkan bölgesel önemli bir gazete. Gazetenin binası, İzmir’in merkezinde, yeri şahane. Burası daha faydalı kullanılmalı, üniversite olmalı diye düşündüm. Bir şehir üniversitesi olsun, içinde iletişim fakültesi de olabilir. Bina Çalık grubunun, böylece bir medya grubuna sahip olan kuruma eleman da yetiştirir.

Binayı Çalık Üniversitesi yapmayı kafaya koydum. Bina benim değil, Ahmet Çalık’ı tanımıyorum, Çalık grubuyla hiçbir ilişkim yok, kendi kendime gelin güvey oluyorum.

Ortak bir tanıdık buldum, beni Ahmet Çalık’la görüştürdü. Projemi anlattım, çok heyecanlandı; anlaştık. Yüzde 60’ı onun, yüzde 40’ı benim, üniversiteyi ben kuracağım. Bana “Sen doğru girişimcisin, fikir çok güzel, üniversitenin yeri konusunu sonra tartışırız” dedi, kabul etti, el sıkıştık, teorik olarak da şirketi kurduk.

Anladım ki Ahmet Çalık tam bana göre insan. İş fikrini doğru bulunca atılmakta tereddüt etmiyor...

Fakat işleri o kadar yoğun ki bu yoğunluğun arasında yeni projelere odaklanması doğal olarak zor oluyor. Baktım iş uzuyor ama buna karşın şirketin ana sözleşmesi ortaya çıkmış durumda.

Aradan bir zaman geçti, Ahmet Çalık’tan bir haber yok, sürekli yurtdışında. Pazar günleri cepten konuşuyoruz, Pazartesi günü Ahmet Çalık'a ulaşabilirsen büyük başarı!

Baktım ki olmuyor, zaman kaybediyoruz, yeniden ortak dostumuzu aradım, biraz dert yandım. O da dedi ki, “27 Ekim’de Türkmenistan’ın Cumhuriyet Bayramı var, Türkmenbaşı’nın daveti üzerine Türkmenistan’a gidiyorum. Ahmet Bey de gelir, Türkmenistan’da yatırımları var, bari orada konuşur işi bağlarsın Ahmet Bey’le. Hem de sürpriz olur...”

Peki dedim, uçağa bindik Türkmenistan’a indik. VIP karşılanıyor bizim ortak dostumuz, Turizm Bakan Yardımcısı havalimanında bizi bekliyor.

Sabah 6’da indik, 9’da törenler başlıyor. Alıp bizi Başkanlık Sarayına götürecekler fakat bir türlü havaalanından çıkamıyoruz. Nedenini kısa zamanda anladık, o telaş içinde ben vize almayı unutmuştum...

Ahmet Çalık’la oturalım, Ahmet Çalık Üniversitesini kuralım derken, polisler havalimanı çıkışında etrafımı sardı. Beni tutuklayacaklar!

Beraber olduğum arkadaşım dedi ki, “Baybars Bey olmadan kesinlikle dışarıya çıkmam”. Polisler ısrar ediyor, “sizi otele götürelim, arkadaşınız sonra gelsin...” Mevzuu anlaşıldı, beni tutuklayacaklar.

Bunun üzerine bizi karşılayan Bakan Yardımcısı, Turizm Bakanını aradı, inanır mısınız, bakanın özel talimatıyla zar zor bana orada bir vize düzenlediler. Ben ancak Bakan talimatıyla ülkeye giriş yapabildim.

Saat tam 9’da Devlet Başkanı’nın arkasındaki sıralarda protokoldeki yerimizi aldık. Kafamı bir çevirdim, sağımda Ahmet Çalık oturuyor. “Sen burada ne arıyorsun” dedi şaşkınlıkla, olanları anlattım. “Bugün buraya gelene kadar bunca sıkıntı yaşadım, bu şirketi kuracaksak kuralım” dedim. Ahmet Beyle çok güzel bir gün geçirdik, bütün ekibiyle tanıştık. Ardından cumhuriyet kutlamalarına katıldık. Ahmet Çalık özel kutlama ekibindeydi.

Ondan sonra da bir daha Ahmet Çalık’ı göremedim. Dedim ki içimden, “artık bu son nokta. Bütün bunlara rağmen adım atılamıyorsa kovalamaya

gerek yok."

Bu girişimcinin nereye kadar ısrarcı olabileceğine en güzel örnektir. Ama Ahmet Çalık gibi iyi bir insanla beraber bir şeyler yapamamak da içimde uhde kaldı. Her şeyde bir hayır vardır diyerek, Ahmet Bey'i kovalamayı bıraktım.

Girişimcinin Üç Sihirli Sayısı: 7-24-365

Ben ilk şirketimi üniversitede öğrenciyken kurdum. O yüzden üniversite öğrencileri gelip "iş fikrim var ama param yok" deyince irkiliyorum. Kendim de aynı şeyleri yaşadığımdan dolayı onlara mutlaka "gel bakalım" diyorum. O yüzden Marmara Üniversitesi öğrencileri beni 'Üniversitelilerin Dragon'u seçtiler. Şimdiye kadar pek çok ödül aldım ama beni en çok heyecanlandıran işte bu oldu. Tüm üniversite öğrencilerini kendi çalışma arkadaşlarım olarak görüyorum. Onların hepsi sonuç itibariyle, yarın öbür gün kendi işlerini kuracaklar, patron olacaklar. Kendi deneyimlerimi onlara anlatmaktan keyif alıyorum o yüzden.

7-24-365; bu üç sayı girişimci olmak isteyenlerin en çok sevmeleri gereken üç sayı. Bu işin bayram veya hafta sonu tatili, mesai saati, molası yok. Ben yeni bir iş fikri geliştirdiğim zaman, onu gerçekleştirene kadar erken gidiyorum işe. Gerçekleştirdikten sonra ise geç gidiyorum ki, yeni bir iş fikri geliştirebileyim. Motive olmak lazım, yeni bir iş fikri geliştirmek çok farklı bir şey çünkü.

Nerede Duracağını Bilmenin Faydaları

Kadir Topbaş ilk kez belediye başkanı seçildiğinde tebrikleri kabul etmek için Lütfi Kırdar salonunda bir toplantı düzenledi. Toplantıda bir konuşma yaptı, salonda binlerce kişi var. Toplantı çıkışında tebrikleri kabul edecek. Ben de Beyoğlu Güzelleştirme Derneği Başkanı olarak oradaydım. Benden önceki dernek başkanı da yanımda. Biz de Başkanı tebrik edeceğiz ama konuşma bitince binlerce kişi Kadir Topbaş'a doğru hareket etti, ortalık panayıra döndü.

Görüşmenin mümkünü yok; "olmayacak, bari gidelim" dedik. Salonun dışına çıktık, güvenlik görevlisi ilişti gözüme, "Kadir Bey tebrikleri nerede kabul edecek?" dedim.

“Beyefendi, şimdi durduğunuz yerde bekleyin, tam orada kabul edecek tebrikleri” dedi. Gerçekten de bir iki dakika sonra Kadir Bey çıkageldi, Kadir Bey’i ilk tebrik eden kişi de ben oldum böylece.

Mustafa bey, “bundan sonra bu tür toplantılara hep seninle gideceğim, insan bu kadar kısmetli olur” dedi. Demek ki durduğun yeri bileceksin!

Gözümü Hastanede Açtım

21 yaşındayım. Deulcom’u kurmuşum, sadece bir sekreterim var. İzmir’e de şube açmışım üstelik. Uçağa binip İzmir’e gidiyorum, kayıt alıyorum, sonra tekrar İstanbul’a dönüp kayıt almaya devam ediyorum. Ama şakır şakır para kazanıyorum. Buna karşın 24 saat ayaktayım. Günde 100 kişiyle konuşuyorum. Bir sabah kalktım aa o da ne? Dişim dilime değince çok acıyor! Aynaya gittim, yüzüm gözüm şişmiş. Konuşamıyorum, yemek yiyemiyorum... Hastaneye gittim, baktılar, bir hafta kalman gerekiyor dediler. Bağışıklık sistemim çökmüş, vücudun biyolojik dengesi bozulmuş ve olacak bu ya, ağzıma vurmuş. Bu tip durumlarda bir yerden patlak verirmiş. Bugünlere geldik ama işte bu şekilde geldik.

Seven Eleven'ın İmdadına Çorbacılar Yetişti

Girişimcilik çok ilginç bir şey, kafana bir şey koymuşsan yapacaksın. Kanun, tüzük yönetmelik, engel, şu bu hepsinin uzmanı kesilir, hepsini aşmanın bir yolunu bulursun.

Buna en iyi örnek Özer Çiller. Gördüğüm en girişimci insanlardan biri.

7 / 11 Seven Eleven diye bir marka getirmişler Türkiye’ye. Ben o sırada üniversite öğrencisiyim, Franchising Derneği’nin Genel Sekreteriyim. Özer Çiller de başkanı. Seven Eleven şubeleri açılıyor fakat Nişantaşı’ndaki şubede bir sorun çıkıyor. Sorun şu; Seven Eleven’lerin 24 saat açık olması lazım, konsept bu. Fakat Belediye Ruhsat yönetmeliği buna izin vermiyor. Ama gece kapanan bir 7 / 11 Seven Eleven’in de bir anlamı yok.

Bunun üzerine 7 / 11 Seleven Eleven aynı zamanda çorba da sattığından ve de yönetmelikte bir tek çorba satan yerlerin 24 saat açık olmasına izin verildiğinden dolayı o sorun da böylece aşılmış oldu. Böylece dünyanın ilk ‘Çorbaya ayrı bir önem veren 7 / 11 Seven Eleven’ı da Türkiye’de açılmış oldu.

Bu hikâye bana birileri ‘kanunlara aykırı’ falan diye bir şeyler söylediklerinde ilk aklıma gelen şey oluyor. Girişimci sorun üretmez, sorunun parçası da olmaz! Sorunla karşılaştığında beynini kullanır ve gerekli çözümü bulur!

Amerika’dan Gelen Kahve Falları

Bir gün beni Özer Bey çağırdı, kalkıp gittim. Ofisi yaklaşık 10 metrekare, her taraf dosya dolu. Şaşırdım, çok geniş bir yer olduğunu hayal ediyordum. Özer Bey işine odaklanan bir insandı, dolayısıyla odasında oturacak yer bile bulamıyordunuz.

Hal hatır faslından sonra bir paket çıkardı, “bunlara sana vereceğim” dedi, kahve falı setleri... “Nedir bunlar abi?” dedim; “biz Amerika’dayken bunları yaptırdım, marketlere satmayı planlıyordum” dedi. İçinde kahve falı nasıl bakılır diye kitapçık ve fal setleri var! Türkiye’ye dönünce satmaya fırsat bulamamış, Türkiye’ye getirmiş. “Al bunları marketlere sat” diyor...

“Özer Abi” dedim, “Amerika’da insanlar kahve falını merak edebilir, burada zaten herkes kahve falına bakıyor, herkes işin uzmanı, ayrıca bunların hepsi İngilizce...” Benim ilgilenmediğimi görünce, kutuyu kaldırdı. Şunu anladım, girişimci bir insan Amerika’da böyle bir fikir geliştirmiş, peşine düşüp yaptırmış, elinde kalmış. Çöpe atmaya kıyamıyor, hâlâ satmanın bir yolunu arıyor. Oradan kazanacağı paranın bir önemi yok, istiyor ki geliştirdiği iş fikri başarıya ulaşsın.

Baybars Altuntaş Kuralları

Girişimcinin de kendi kuralları olmalıdır. Bir mal, bir hizmet üretecekseniz, ürettiğiniz mal veya hizmeti doğru üretmelisiniz. Bunlar olmadı mı, karşılığı olmayan şeyleri sattınız mı girişimci değil, başka bir şey olursunuz.

Kanunlar, tüzükler veya yönetmelikler, “şu malın üretimi şöyle olmalıdır, şu standartta olmalıdır” diyebilir. Ancak, kanunda olmamasına karşılık o malın tamam olması için daha fazlasını yapmak gerekiyorsa yapmalısınız. Örneğin kanun üretilen bir kâğıdın 90 gram olmasını söylüyor, ancak kaliteli bir hale gelmesi için 300 gram olması gerekiyorsa 300 gram yaparsınız. Böylece sizin markanız ortaya çıkar, böylece işi mal alıp satmaktan, marka ile mal alıp satmaya dönüştürürsünüz. Sizin bireysel

olarak ortaya koyduğunuz bu kurallar artık sizin kurallarınız olur, Baybars Altuntaş kuralları olur.

O yüzden ben, Baybars Altuntaş kurallarına çok önem veriyorum. Yaptığım yatırımlarda, yaptığım işbirliklerinde projelerden çok girişimciye bakıyorum. İyi girişimciye yatırım yapıyorum, netice itibariyle topu koşturacak adamdır girişimci. Olayı şöyle düşünün girişimci sahada koşturan adam. Siz de yılların birikimiyle artık teknik direktörsünüz. Sahada top koşturacak adamın kondisyonu iyiyse, ne verirseniz alıyorsa, kendi etik kuralları varsa iyi bir sporcudur. İyi bir sporcuysa bir adam ve başarısızsa o zaman oyunu değiştirmelidir. Örneğin futbol, basketbol oynayabilir. Olmadı masa tenisi oynar ama mutlaka bir şey yapar. Adamda bütün bu meziyetler yok ama futbolcu olmakta ısrar ediyor; olmaz. Bu nedenle B tipi bir insan A tipi bir projeyle gelse bile ben onunla işbirliği yapmıyorum. Ama A tipi bir insan B tipi bir projeyle gelirse işbirliği yapıyorum. Çünkü ben onun o topu, o sahada veya bu sahada, mutlaka koşturacağını biliyorum.

İnsan Koleksiyonu Yapın

Girişimcilerin insan ilişkilerini iyi tutması ve insan koleksiyonu yapması lazım. Ben iyi bir insan koleksiyonu yapan girişimciyim. Normal şartlarda şöyle düşünebilirdim; bu insan beni vakti zamanında işten çıkarmış, ben de onunla çalışmayayım. Dün ne olduğunun bir önemi yok, bundan sonra ne olacağının anlamı var; böyle düşünmek lazım. Dün olan olmuş, bitmiş, öyleyse artık geleceğe bakmak lazım. Sonrasında bir sıkıntı yaşanırsa, bunu da kazanılmış bir ders sayıp kulağıma küpe ederim. İnsan koleksiyonu çok önemlidir, tanıştığınız herhangi bir insan, yarın bir gün karşınızda çok farklı pozisyonlarda çıkabilir. Her insanla, yapmış olduğu işi ikinci, kendisini birinci plana alarak iletişim kurmakta fayda var.

Beni işten çıkaran Halim Bey örneğini sakın unutmayın. Sakla samanı, gelir zamanı!

Kibarca Herkesi Dinle Ama Son Kararı Sen Ver

Nitekim Özel Çiller'i her ziyaretimde beni kapıya kadar uğurluyordu; öyle bir beyefendi insan. Bu davranışı çok dikkatimi çekmişti, bunu bir rol model olarak kabul ettim. Aynı davranışı Dünya Gazetesi'nin kurucusu

rahmetli Nezih Demirkent’den de gördüm; gelen kim olursa olsun kapıya kadar uğurlardı. Öğrenciyken ziyaret ettim Nezih beyi, beni de kapıya kadar uğurladı. Böyle Türkiye çapında bir insan tarafından kapılara kadar uğurlanmak beni çok etkilemişti. Hiç unutmadım.

Özer çiller herkese kibar davranır, herkesi dinler ama kendi bildiğini okurdu. Kibarlığını da, her projeye olumlu yaklaşmasını da örnek aldım; hiçbir projeye hayır demezdi ama dediğim gibi, sonunda kendi bildiğini okurdu. Bunlar bende o kadar iyi etki yaratmıştı ki, o andan sonra bardağın hep dolu tarafını gördüğümü fark ettim. O insan hakkında hiçbir zaman olumsuz düşünemezdim artık. Demek ki insanların kalbini kazanmak aslında çok kolay... Demek ki girişimcilerin kibar davranmaktan, nazik olmaktan imtina etmemeleri gerek.

VIII. BÖLÜM

Son Sözler

*‘’Hayata SSK’lı olarak devam etmeyin! Bağkur’lu olarak devam edin!
Veren el, alan elden her zaman üstündür...”*

14

Siz de otobüsten inmek ve BMW’ye binmek istiyorsanız, çözüm çok basit:

1.İş fikriniz sizin gerçek sermayenizdir.

2.Siz de benim yaptığım gibi yapın!

> *Size tüm hayat hikâyemi olanca saflığıyla anlattım. Fazlası var, eksiği yok. Sonuçta özet olarak ne yaptım diye kendi kendime sorduğumda şu 3 cevabı rahatlıkla verebiliyorum:*
>
> *İş Fikrini Üret! Üşenme! Topu İyi Koştur!*

Henüz üniversitedeyken, 25 kuruşa Franchising Derneğini kurdum. Dernek şimdi Türkiye’nin nerdeyse tüm franchising markalarını şemsiyesi altına toplamış durumda. Her yıl fuarlardan, dergilerden, yayınlardan binlerce dolar geliri var. Peki, bu başarılı girişimi yaparken ki sırrım neydi? Çok basit; Herkes pas geçti, ben faks geçtim! Bence bunu herkes yapabilirdi ama yapmadı, bunu yapabilmek için herkesten çok önemli bir farkım da yoktu. Sadece ‘üşenmemek’ ve ‘ne kaybederim ki’ mantığıyla hareket etmek.

Henüz üniversitedeyken sadece 400 dolar sermayeyle Deulcom’u kurdum. Milyonlarca dolar kazandım. Peki, bu başarılı girişimi yaparken ki sırrım neydi? Çok basit; 400 dolara bir Pazar günü gazeteye reklam vermek! Bence bunu herkes yapabilirdi ama yapmadı.

Başbakanımız bana girişimcilik mektubu verdi, Başkan Obama benimle görüştü ve 21. yüzyılın en önemli girişimcilik olayına tüm dünya medyası önünde Türkiye damgasını vurdu. Peki, bu başarılı girişimi yaparken ki sırrım neydi? Çok basit; Doğru bir iş fikri!

İşin en başında param yoktu, çevrem yoktu, torpilim yoktu. Ancak iş fikrim vardı, zamanında akla gelmiş doğru fikirlerdi ve ben de topu iyi koşturan bir girişimciydim.

İşte size hayat hikâyem. Her şeyi olanca saflığıyla anlattım. Atladığım bir şey var mı?

Evet var!

Belki, çok dindar bir insan olmayabilirim, ancak resmin tamamına baktığımda da görmem gerekeni görüyorum. Bu yüzden, bugüne kadar ‘benim bir dediğimi iki etmeyen’ Yüce Allah’a da bana verdiği destekten dolayı şükrediyorum.

CNN International Washington DC stüdyolarındayız.

“Ortadoğu Girişimcilik Enstitüsü’nün kurucusu geldi” dedi kapıdaki görevli pasaportumu kontrol ederken, telefonun diğer ucundaki kişiye. Yukarıya çıktık. Beraberimde Büyükelçiliğimizin PR çalışmalarını yürüten ABD’li iki yetkili var. Arabada giderken kendilerine canlı yayın konusunda birkaç şey sormuştum. Açıkçası hayatımda ilk kez İngilizce olarak canlı yayına çıkıyordum. “Soruları alma imkanımız var mı önceden” dedim.

“Gittiğimizde bunu sorarız, Mr. Altuntaş” demişti ABD’li yetkili.Asansörde kendisine tekrar hatırlattım. Biraz sonra geldi ve şunları söyledi:

‘’Böyle bir şey mümkün değil, arzu ederseniz yayını iptal edelim” diyorlar. Ne dersiniz Mr. Altuntas? ‘’

‘’Sorun değil’’ dedim.

Ve stüdyodayım.

O da ne?

Minicik bir stüdyo. 10 metrekare ya var ya yok. “Soruyu soracak kişi nerede?” dedim.

‘’Soruyu soracak kişi Londra’dan size soracak. Size biraz sonra kulaklık verecekler, oradan soruyu dinleyip şu küçük kameraya bakarak karşınızda birisi varmış gibi cevaplayacaksınız...’’

Okyanusun bir ötesinden soru kulağıma geliyordu ancak hiç de net değildi. Kısık bir ses ve zar zor duyduğum sorular.Program bittiğinde Türkiye’den Prof. Cem Alptekin tebrik için telefon açtı. Eşi ABD’li olduğu

için her akşam bu programı izliyorlarmış. “Süperdin, okulda İngilizceyi iyi öğretmişiz sana” deyince, derin bir oh çektim içimden.

Sonuçta şunu net bir şekilde söyleyebilirim: Siz de benim yaptığım gibi yapabilirsiniz. Benden daha da zengin, benden daha da başarılı olabilirsiniz. Çok mümkün.

Sadece en azından “benim yaptığım gibi yapın”...

Takıldığınız bir şey olursa bana mesaj gönderin. Bu kitabı okuduktan sonra neler yapmaya başladığınızı bana yazın. Twitter’dan takip edin, facebook’tan sayfama abone olun. İrtibatımızı hiçbir zaman koparmayalım.

Geleceğin Baybars Altuntaş’larına şimdiden başarılar... Bu arada, beni izlemeye devam edin.

Amerika Birleşik Devletleri’nin neden beni Obama zirvesine aday gösterdiğini şu ana kadar öğrenemedim. Ancak bu konuda kendi varsayımlarım mevcut. Adana’da yapılan bir girişimcilik toplantısında, Orta Doğu’da barış sürecine hizmet etmek üzere girişimciyi – finansmanı – eğitimi tek şemsiye altında toplayacak olan bir kurum kurulmalı demiştim. Bu kurumun adını da koymuştum: Orta Doğu Girişimcilik Enstitüsü.

Bu toplantıda bir ABD konsolosunun not aldığını ve ‘çok güzel fikir’ dediğini hatırlıyorum.

Yani, Obama davetini de yine ‘iyi bir iş fikri’ ile kapmış oldum. Dediğim gibi: Pekmezi Kilis’te olanın, sineği Bağdat’tan geliyor.

Ben bu fikri ortaya attığımda, Arap Baharı henüz ortada yoktu. Şimdi bu fikrin değeri daha da arttı. Güzel denk düştü.

* * *

IX. BÖLÜM

Faydalı Bilgiler

Konferanslarım – Jüri Üyeliklerim – Ödüllerim

Önerdiğim Web Siteleri

Deulcom’un İlk Kursiyerleri



Çukurova üniversitesinde konferans verirken...

Konferans Talepleriniz İçin: 0212 2921090

baltuntas@deulcom.com.tr

Boğaziçi Üniversitesi

İşletme ve Ekonomi Kulübü

GAIA 8. Uluslararası Öğrenci Kongresi

24 Mayıs 2005, İstanbul

Çukurova Üniversitesi

Sinerji Kulübü

Yönetim ve Kariyer Zirvesi

7 Mart 2011, Adana

Mersin Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Topluluğu

14. Kariyer Günleri

3 Mayıs 2011, Mersin

Yıldız Teknik Üniversitesi

İşletme Kulübü

Yenilikçilik ve Liderlik Günleri

8 Aralık 2010, İstanbul

Celal Bayar Üniversitesi

Mühendislik Fakültesi

Girişimcilik ve İnovasyon

9 Haziran 2010, Manisa

İzmir Ekonomi Üniversitesi

Mütevelli Heyeti ve Rektörlük

Kariyer Günleri

10 Nisan 2008, İzmir

Boğaziçi Üniversitesi

COMPEC Bilişim Kulübü

Girişimcilik Konferansı

21 Nisan 2011, İstanbul

Doğu Akdeniz Üniversitesi

IEEE Kulübü

Girişimcilik Günleri

12 Mart 2010, Magosa

Mersin Üniversitesi

Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Topluluğu

Ekonomi ve İK Zirvesi

15 Nisan 2011, Mersin

İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü

IYTE

Girişim Günleri

12 Nisan 2010, İzmir

Marmara Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Eğitim Seminerleri 2000

15 Nisan 2000, İstanbul

İTÜ

İstanbul Teknik Üniversitesi

İnsan Kaynakları Zirvesi

22 Şubat 2011, İstanbul

Marmara Üniversitesi

Maliye Kulübü

Bir Kariyer Bir Lider 2011

10 Mayıs 2011, İstanbul

Doğu Akdeniz Üniversitesi

İşletme ve Ekonomi Fakültesi

Girişimcilik Günü

17 Mayıs 2011, Magosa

Marmara Üniversitesi

Kariyer ve Gelişim Kulübü

Girişimcilik ve Pazarlama Galeyanı

8 Mart 2011, İstanbul

Bahçeşehir Ünversitesi

Genç Girişimciler Kulübü

Dragons’ Den Türkiye Söyleşisi

23 Mart 2011, İstanbul

Onsekiz Mart Üniversitesi

Biga İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

Yönetim Bilimleri Zirvesi

2 Nisan 2001, Çanakkale

Marmara Üniversitesi

Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu

Turizm Günleri

19 Aralık 1998, İstanbul

Boğaziçi Üniversitesi

İşletme ve Ekonomi Kulübü

Turizm Sektöründeki Mesleki Gelişmeler

25 Şubat 1998, İstanbul

Sütçü İmam Üniversitesi

Genç Girişimciler Topluluğu

1. Ulusal Genç Girişimciler Zirvesi

20 Mayıs 2011, Kahramanmaraş

Ankara Üniversitesi

Ziraat Fakültesi

7. Geleneksel Sektörle Buluşma ve Kariyer Günleri

18 Nisan 2011, Ankara

Gazi Üniversitesi

Kariyer Günleri

29 Nisan 2011, Ankara

Gebze İleri teknoloji Enstitüsü

Fen ve Mühendislik Topluluğu

Sıfırdan Nasıl Patron Olunur?

24 Kasım 2010, Gebze

Ondokuz Mayıs Üniversitesi

KOSGEB

Girişimcilik Toplantısı

17 Mart 2011, Samsun

Sivil Toplum Kuruluşları,

Kamu ve Özel Sektör Kuruluşları

İzmir Kalkınma Ajansı

Sosyal Girişimcilik

14 Nisan 2010, İzmir

Rotaract – 2440.Bölge Temsilciliği

Güzelyalı Rotaract Kulübü

İzmir Girişimcilik Zirvesi

7 Mayıs 2011, İzmir

UPSAM

Uluslararası Politik Araştırmalar Merkezi

Gelişim Günleri

Nisan 2004, Ankara

İZİAD

İzmir İş Adamları Derneği

Girişimcilik Toplantısı

18 Şubat 2010, İzmir

JCI

Girişimci Ruhlar Buluşuyor

7 Temmuz 2011, İstanbul

MANİF 2010

İnsan Kaynakları İstihdam Fuarı

4 Mayıs 2010, Manisa

KTSO

Kıbrıs Türk Sanayi Odası

Girişimcilik Günü

10 Nisan 2011, Lefkoşe

Doğa Kolejleri

Girişimcilik Kulübü

T-MBA Zirvesi

28 Nisan 2011, İstanbul

B-FİT

Kadınların Spor ve Yaşam Merkezi

Kadın Girişimciliği Günleri

24 Ekim 2010,İstanbul

Çukurova Rotary Kulübü

Girişimcilik Konferansı

6 Aralık 2010, Adana

Yeni Asır

İnsan Kaynakları Gazetesi

Değişen ve Gelişen Türkiye'de İK

14 Aralık 2006, İzmir

Denizbank

Girişimcilik Akademisi

Girişimcilik Konferansı

21 Haziran 2008, İzmir

Denizbank

Girişimcilik Akademisi

Girişimcilik Konferansı

19 Temmuz 2008, Manisa

Akbank - Milliyet

Girişimcilik Toplantısı

26 Nisan 2008, Adana

Yeni Asır

İnsan Kaynakları Gazetesi

İnsan Etkinlikleri

16 Haziran 2008, İzmir

Milli Produktive Merkezi & EBSO – Ege Bölgesi Sanayi Odası

II. Aile İşletmeleri Sempozyumu

16 Aralık 2005, İzmir

Mavişehir Rotaract Kulübü

3., 4. ve 5. Grup Kulüpleri

Girişimcilik Konferansı

8 Aralık 2010, İzmir

EGD

Ekonomi Gazetecileri Derneği

Sosyal Sorumluluk Ödülü

Nisan 2006, İstanbul

Yeni Asır Gazetesi

Gelişen Sağlık Sektöründe Kariyer Fırsatları

25 Ocak 2010, İzmir

TAKTIX

7. Satış Zirvesi

12 Mayıs 2010, İstanbul

6. Kariyer Zirvesi

Haliç Kongre Merkezi

23 Haziran 2011, İstanbul

STEAM

Stratejik Teknik Ekonomik Araştırmalar Merkezi

Girişimcilik ve İstihdam

27 Kasım 2010, Mardin

Jüri Üyeliklerim

TEB

Türk Ekonomi Bankası

Akıl Fikir Yarışması 2010

İstanbul

AVEA – Toplum Gönülleri Vakfı

Hayatımın Fikri Yarışması 2007

İstanbul

AVEA – Toplum Gönülleri Vakfı

Hayatımın Fikri Yarışması 2008

İstanbul

TOYP

Türkiye’nin 10 Başarılı Genci Yarışması 2011

İstanbul

FRANCHISING DERNEĞİ

Yılın Franchise İşletmeleri Yarışması 1998

İstanbul

Aldığım Ödüller

Ekovitrin

Yılın Starları

Yılın Genç İş Adamı Ödülü

Mayıs 2010, İstanbul

Marmara Üniversitesi

Kariyer ve Gelişim Kulübü

‘Üniversitelilerin Dragonu’

Mart 2011, İstanbul

Doğu Akdeniz Üniversitesi

Yılın Girişimcisi Ödülü

Mart 2010, Cumhurbaşkanlığı Sarayı

Dünya Gazetesi

Sosyal Girişimcilik Ödülü

‘Beyoğlu: Girişim Vadisi’

Kasım 2004, İstanbul

Eurowards

Marka Gelişim Kategorisi: Deulcom International

Mayıs 2005, İstanbul

Girişimcilere Önerdiğim Web Siteleri

TBAA – Melek Yatırımcılar Derneği

www.melekyatirimcilardernegi.org

İş fikirlerinize finansman bulabilmeniz için veya girişimcilerin iş fikirlerine yatırım yapabilmeniz için.

WBAA – World Business Angels Association

www.wbaa.biz

Dünya Melek Yatırımcılar Birliği

Dünyadaki tüm melek yatırım örgütlerinin resmi web sitesi. Yurtdışındaki finansman kaynaklarına ulaşabilmeniz için.

EBAN – European Business Angels Network

www.eban.org

Avrupa Melek Yatırımcılar Ağı

Avrupa kıtasındaki melek yatırımcılara ulaşabilmeniz için.

UFRAD – Franchising Derneği

www.ufrad.org

Türkiye'deki franchising markalarına ulaşabilmeniz için.

GEP – Global Entrepreneurship Week

www.unleashingideas.org

Global Girişimcilik Haftası'nın resmi web sitesi.

KAUFFMAN

www.kauffman.org

Merkezi Kansas City'de bulunan bu merkez, girişimcilik ve kendi işini kurma eğitimlerinde dünyada bir numara.

ÖZYEĞİN ÜNİVERSİTESİ

www.ozyegin.edu.tr

Türkiye'nin örnek girişimcilerinden Hüsnü Özyeğin'in kuruculuğunu yaptığı Özyeğin Üniversitesi, girişimcilik ve kendi işini kurma eğitimlerinde Türkiye'de öncü güç.

GİRİŞİM FABRİKASI

www.girisimfabrikası.com

Özyeğin Üniversitesi ve Turkcell tarafından kurulan bu merkez; girişimcilerin kendi işlerini kurmaları için Türkiye'deki sayılı kuluçka merkezlerinden biri.

BAYBARS ALTUNTAŞ AKADEMİ

www.baybarsaltuntasakademi.com

Girişimcilikle aradığınız her şey burada.

EMBRYONIX

www.embryonix.ieu.edu.tr

İzmir Ekonomi Üniversitesi bünyesinde kurulan girişimcilik kuluçka merkezi.

ENTREPRENEURSHIP

www.entrepreneurship.org

Girişimcilikle ilgili dünya çapındaki gelişmeleri takip edebileceğiniz site.

START UP WEEKEND

www.startupweekend.org

Yeni iş kuracaklar için pek çok aktivitenin organize edildiği merkez.

DRAGONS' DEN TÜRKİYE

www.ddturkiye.com

Kendi işini kurmak isteyenlere finansman ve ortak bulma yolunu açan televizyon show programı.

KOSGEB

www.kosgeb.gov.tr

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

Türk girişimcisinin resmi şemsiyesi.

TOBB – Genç Girişimciler Kurulu

www.tobb.org.tr

Türkiye Odalar Borsalar Birliği bünyesinde kurulu olan girişimcilik topluluğu.

JCI

www.jciturkey.cc

Genç liderler ve girişimciler topluluğu.

GLOBAL ENTREPNEURSHIP PROGRAM

www.state.gov/e/eeb/cba/entrepreneurship/gep/index.htm

Beyaz Sarayın desteklediği global girişimcilik programı.

E – TOHUM

www.etohum.com

IT ve mobil teknolojileri için finansman arayan girişimcilerin sitesi.

GUST

www.gust.om

Girişimlerine uluslararası yatırım arayan girişimciler için.

Deulcom’un İlk Kursiyerleri:

Yer: Divan Oteli – Bodrum Salonu, İstanbul

Tarih: 29 Şubat 1992 – 28 Mart 1992

Cumartesi ve Pazar günleri / 10 00 – 17 00

Katılım Ücreti: 200 USD

1- Yamaç ONGAN	41-Mehmet SERTGÖZ
2-Hakan AKABEY	42-Kerim CEYLAN
3-Mustafa İNCİ	43-Cemil MELEK
4-Ümran MERİÇ	44-Hülya KESKİN
5-Günseli MERİÇ	45-Bekir Ali ONKÖK
6-Abdullah AKDOĞAN	46-Duygu ÖZSOY
7-Abdullah KARATOPRAK	47-Yalçın İKİZOĞLU
8-Barış YILMAZ	48-Ayşin ALBAYRAK
9-Canan VULKAN	49-Sevil UZAN
10-Okşan ÖZAYKUT	50-Mahmut Güney GAMBER
11-Bülent TEMÜRLENK	51-Dilek TÜRKOĞLU
12-Hürmüz YENİCELİ	52-Ahu Banu MUTLUAY
13-Handan Havva DEDEOĞLU	53-Ertuğrul SOKULLUOĞLU
14-Bircan ERDOĞAN	54-Efula FOLİYADİS
15-Nigar KAFKASLIOĞLU	55-Ali GAZİ
16-Can Fatih ALPTEKİN	56-Fügen VEZNİKLİ
17-Ayşe UNGAN	57-Tibet AKSOY
18-İlker ÖLÇER	58-Mutlu GÜNAY
19-H.Mert ÖLÇER	59-Berkan HANGİSİ
20-Teoman ÇETMELİ	60-Mehmet KAYICI
21-Nevin TAŞÇI	61-Yasemin FLÖRKE
22-Funda KÖSEOĞLU	62-Gülizar AYDIN
23-Fethi İLHAN	63-Güzin Engin TURAN
24-Ali Mert AYKOR	64-İlknur ŞENOCAK
25-Ali Erkan İSKİT	65-Güneş ŞENOCAK
26-Ayhan ASLAN	66-Aylin ÖZKESKİNLER
27-Furizan AKALIN	67-Mihman KARAABA

28-Volakn Ahmet ERİŞ	68-Gülçin KULEY
29-Cengiz ERŞEN	69-Semih Serdar KARTAN
30-Nilüfer GÖNCÜ	70-Aslı DALKILIÇ
31-Emine Mehlika METE	71-Celalettin BANNIOĞLU
32-Sabri Mehmet EVREN	72-Esin KOLSUZ
33-İhsan Cüneyt ASLANOĞLU	
34- Coşkun ÇELER	
35-Nural ERTEN	
36-Olinka SERÇO	
37-Narod DEMİRCİ	
38-Namık Kemal ORAL	
39-Selim İSA	
40-Ayşegül İLGÜY	